AUTOR VÂNDUT ÎN PESTE 3 MILIOANE DE EXEMPLARE
ȘI TRADUS ÎN 42 DE LIMBI

înconjurat de psihopați

Sau cum să nu mai fii exploatat de alții

thomas erikson

Autorul bestsellerului *Înconjurat de idioți*

iq230

Colecția dedicată celor care își pun întrebări
despre lumea din care fac parte, în care psihologia,
filosofia, știința și sociologia vorbesc pe înțelesul tuturor.

thomas erikson

. . . .

înconjurat de psihopați

Sau cum să nu mai fii exploatat de alții

Traducere din limba engleză
ANDREEA VRABIE

LITERA
București

Surrounded by Psychopaths

How to Protect Yourself from Being Manipulated and Exploited in Business (and in Life)

Thomas Erikson

Copyright © 2017 Thomas Erikson

Ediție publicată prin înțelegere cu Enberg Agency

Editura Litera

tel: 0374 82 66 35, 021 319 63 90; 031 425 16 19

e-mail: contact@litera.ro

www.litera.ro

Înconjurat de psihopați

Sau cum să nu mai fii exploatat de alții

Thomas Erikson

Copyright © 2022 Grup Media Litera

pentru versiunea în limba română

Toate drepturile rezervate

Traducere din limba engleză:

Andreea Vrabie

Editor: Vidrașcu și fiii

Redactori: Ramona Ciortescu, Carmen Vasile

Corector: Rodica Crețu

Copertă: Flori Zahiu

Tehnoredactare și prepress: Ana Vârtosu

Să te iubesc a fost ca și când m-aș fi dus la război;
nu m-am întors același om.
WARSAN SHIRE

INTRODUCERE

Societatea noastră este condusă de oameni nebuni pentru scopuri nebunești.

JOHN LENNON

Imaginează-ți că o persoană extrem de atrăgătoare de sexul pe care-l preferi se așază în fața ta și exclamă cu un zâmbet: „Ești cea mai incredibilă persoană pe care am cunoscut-o vreodată!" Imediat simți că treaba asta e reală, că persoana e sinceră. Îți pune întrebări și vrea să afle totul despre tine. Nu vorbește despre sine și se uită la tine ca și când ai fi singurul om din cameră. Atenția sa te face să strălucești, să te aprinzi într-un mod în care nu s-a mai întâmplat până atunci. Această persoană spune lucrurile pe care ai așteptat toată viața să le auzi. Cumva, înțelege exact cine ești, ciudățeniile interioare ale personalității, fiecare plăcere și neplăcere. Te simți ca și când în sfârșit ți-ai fi găsit sufletul pereche. Ca printr-o magie, această persoană ți-a ajuns la inimă într-un mod pe care nu l-ai mai trăit vreodată.

Poți să vezi imaginea asta cu ochii minții? Poți să-ți imaginezi sentimentul? Ar fi fantastic, nu-i așa?

Iar acum, întrebarea: ai putea să te uiți în oglindă și să spui, cu mâna pe inimă, că nu te-ar afecta? Că nu ești susceptibil la tentația aiurelilor romantice și că ai deveni imediat suspicios întrucât ți-ai da seama că această persoană vrea ceva complet diferit? Dacă nu corpul tău, atunci poate banii.

Gândește-te o secundă înainte să răspunzi. Pentru că dacă n-ai fost niciodată într-o astfel de situație, nu vei putea vedea pericolul. Această persoană îți va spune secretele sale și te va face să i le spui pe-ale tale. Vei răspunde la toate întrebările iscoditoare, al căror unic scop este acela de a afla cât mai multe lucruri despre tine.

Acum câțiva ani, am scris o carte numită *Înconjurat de idioți*. Cartea este despre limbajul de bază DISC, una dintre cele mai puternice metode din lume de a descrie comunicarea

umană și diferențele dintre tiparele comportamentale umane. Cartea a fost un succes, lucru la care nu mă așteptam neapărat. Cred că parte din motivul succesului său a fost că mulți oameni sunt, asemenea mie, fascinați de comportamentul uman – comportamentul celorlalți și, mai mult decât orice, al lor. Și chiar aș putea să recunosc: *EU sunt o persoană interesantă!* Cel puțin pentru mine.

Categoriile comportamentale pe care le-am folosit atât în prima carte, cât și în cea de față sunt bazate pe teoriile lui Moulton Marston și constau în patru tipuri principale de oameni, fiecare dintre ele fiind asociată unei culori: Roșu pentru dominanță, Galben pentru influență, Verde pentru stabilitate și Albastru pentru conformare. Următoarele capitole oferă o perspectivă de ansamblu a ceea ce înseamnă culorile în practică. Aceste categorii sunt un instrument care pot răspunde la multe (dar nu la toate) dintre întrebările noastre despre cum funcționează oamenii.

Oamenii sunt prea complecși pentru a fi descriși complet, dar cu cât înțeleg mai multe, cu atât le e mai ușor să identifice valorile aberante. Această metodă de clasificare a comportamentelor înglobează poate doar 80% din întregul puzzle. Destul de mult, dar cu siguranță nu e tot. Întotdeauna există și alte elemente pe care trebuie să le luăm în considerare pentru a înțelege comportamentul cuiva: genul, vârsta, diferențele culturale, motivația, inteligența, interesele, experiențele de tot felul, ordinea nașterii și nenumărați alți factori. De dragul simplificării, hai să spunem că puzzle-ul are o mulțime de piese.

Și acum, problema

Pe măsură ce cartea a devenit din ce în ce mai populară peste tot în lume, au existat niște oameni care au ales să folosească sistemul DISC într-un mod rău intenționat. N-a fost niciodată intenția mea. În această carte vreau să te fac atent la astfel de indivizi, la oameni care ar putea încerca să te manipuleze, și să-ți ofer instrumentele necesare pentru a te proteja. Deseori primesc întrebarea dacă un individ poate avea *toate* culorile – dacă poate fi un pic de Roșu, un pic de Galben, un pic de Verde, un pic de Albastru. „Sunt câte puțin din fiecare culoare", mi-au scris cititorii în e-mailuri. „E posibil așa ceva?" Cu siguranță ar fi posibil. Câteodată mă comport ca un Roșu,

deseori sunt Galben și Verde, dar în alte situații sunt categoric Albastru. Motivul pentru care așa ceva este posibil e destul de simplu: cu toții avem abilitatea de a folosi orice tip de comportament dorim, mulțumită faptului că suntem ființe inteligente care pot gândi singure. Pe măsură ce-i crește gradul de conștientizare, o persoană Galbenă poate învăța să-și exprime opinia sinceră, chiar dacă aceasta ar putea conduce la conflict. Dar ideea de bază e că, în mod normal, două culori domină comportamentul unei persoane.

O experiență neplăcută

La aproximativ un an după ce am publicat *Înconjurat de idioți*, am avut parte de o întâlnire ciudată. Un tânăr a venit la mine după un discurs pe care l-am ținut la o universitate. S-a așezat chiar în fața mea, mai mult sau mai puțin împingându-i pe ceilalți care-ar fi vrut să-mi pună întrebări. Cu o privire intensă, mi-a spus că nu se recunoaște în *nici una* dintre culori. L-am întrebat ce voia să spună cu asta, iar el mi-a răspuns că nici unul dintre comportamentele pe care le descrisesem nu i se potriveau. Credea că este o a cincea culoare. De asemenea voia să știe mai multe despre cum poate interacționa cel mai bine cu celelalte culori, dar alegerea cuvintelor sale a fost extrem de interesantă: mi-a spus că vrea să știe „cum să profite de aceste cunoștințe".

Ok.

I-am oferit un răspuns standard, din moment ce nu aveam timp să încep să-l analizez acolo, pe loc, iar când și-a dat seama că nu ajunge nicăieri cu întrebările, s-a retras. Dar nu a plecat; în schimb, a rămas în picioare, la câțiva metri distanță, observându-mă tot timpul, până mi-am strâns lucrurile.

„Observat" nu e chiar cuvântul potrivit. De fapt, s-a holbat la mine într-un mod aproape jenant timp de aproape zece minute. Vedeam oameni cum vin la el, îl salută și zâmbesc. Și de fiecare dată, zâmbea și el. Dar de fapt nu zâmbea deloc. Se *prefăcea* că zâmbește. Fața lui era distorsionată într-o grimasă ciudată, un soi de imitație a unui zâmbet. Unii dintre oamenii la care zâmbea observau și răspundeau cu o privire nedumerită, în vreme ce alții nu păreau să vadă nimic ieșit din comun. Iar după fiecare „zâmbet", se întorcea la holbatul lui serios și concentrat. La mine. A fost în mod categoric inconfortabil.

Și la ce se referea prin „să profite" de sistemul DISC?

Am avut revelația că tânărul avea dreptate în legătură cu un lucru: limbajul DISC nu se aplică la toată lumea. O parte a populației nu poate fi clasificată. Ar trebui să fim foarte atenți la astfel de oameni neplăcuți, poate chiar periculoși. Cu toții am auzit povești despre maeștri ai manipulării, escroci, impostori. *Cum a putut să mă păcălească atât de rău?* se întreabă victimele lor. *De ce nu mi-am dat seama că e un escroc?*

Motivul? Pentru că acești indivizi știu cum îți pot folosi comportamentul împotriva ta. Au o înțelegere instinctivă asupra felului în care să manipuleze o persoană să facă aproape orice. Și pot păcăli aproape pe oricine folosindu-se doar de *ceea ce au învățat despre persoana respectivă*. Scopul lor este întotdeauna același: să obțină ce-și doresc. Lasă în urmă haos și confuzie.

Întrebarea e următoarea: dacă o persoană nu are o personalitate proprie, ci doar o oglindește pe a celui aflat în fața sa, atunci cine este acea persoană? Nu sunt Roșii sau Galbeni și cu siguranță nu sunt Verzi sau Albaștri. Sunt ceva mult mai complicat, ceva ce nici nu poate fi clasificat în felul în care o facem cu oamenii normali. Ei sunt oamenii care nu au o personalitate a lor; în schimb, mimează tot ce văd cu scopul câștigului personal. Sunt tipul de cameleoni cu planuri ascunse despre care doar ei știu. Și putem fi siguri că aceste planuri le aduc beneficii numai lor.

În loc să identific acești oameni ca o a cincea culoare sau ca o combinație între toate culorile, eu îi definesc ca neavând nici o culoare. Pentru că o persoană fără o personalitate reală, care întotdeauna joacă, măcar parțial, un rol, nu este o persoană re-ală. E mai mult o umbră, o reflecție a realității, dar nu este cu adevărat reală. Sunt un soi de înșelăciune pe două picioare. Dacă ai întâlnit acest tip de individ, atunci știi despre ce vorbesc.

Dar cine *sunt* acești oameni? Ce fel de om ar încerca să imite ce fac ceilalți? Și care poate fi scopul lor?

Când te prefaci că ești ca toți ceilalți

Ca să fie clar: există prădători în formă umană. Sună dramatic? Motivul este foarte simplu: pentru că *este* dramatic! Acești indivizi pot ajunge să rănească majoritatea oamenilor

cu care intră în contact și, deseori, victima nici nu știe cine este responsabil pentru dezastru.

Asta, dragi cititori, fac psihopații.

Din fericire, toți sunt în pușcării. Nu?

Psihopații trăiesc în societate, la fel ca noi ceilalți. Ei se infiltrează în companii și în organizații, acolo unde, prin comparație, lucrează mult mai puțin decât alții și doar în cazuri excepționale aduc contribuții pozitive. Rareori se oferă să plătească nota la restaurant și nu au niciodată bani atunci când trebuie plătite facturile. Deseori sunt neloiali, manipulatori și duplicitari. Sunt mincinoși notorii; mulți dintre ei mint chiar și când nu există nici un motiv să facă asta. Pot păcăli pe oricine să-i creadă și pot întoarce orice spui împotriva ta. Dar de multe ori sunt extrem de populari. Mulți oameni îi plac, îi pun pe un piedestal și chiar îi respectă.

Cum e posibil așa ceva? s-ar putea să te întrebi. Bună întrebare. Cum poate să ne placă o persoană duplicitară? *Nu mie*, te gândești tu, *aș urî-o de la bun început*. Exact. Dacă le-ai cunoaș-te adevăratul sine, i-ai urî. Dar n-ai de unde să știi. Pentru că ei nu-i permit sinelui adevărat să iasă la iveală. Cu un pic de noroc, vei putea la un moment dat să-l descoperi. În cel mai bun caz, îți dai seama cine sunt înainte ca lucrurile să devină disperate, când ți-ai pierdut slujba și te-ai îndepărtat de oamenii pe care-i numeai, cândva, prieteni.

Dar stai puțin, te vei gândi. *Psihopații sunt ucigași în serie și criminali violenți. Majoritatea acestor maniaci sunt, în mod evident, în închisoare.*

Dacă ar sta așa lucrurile! E adevărat că mulți dintre ei se află după gratii, din moment ce nu au fost în stare să-și controleze impulsurile. Sunt violenți și uneori chiar nebuni, ca s-o spunem pe-aia dreaptă. Atunci când văd ceva ce doresc, pur și simplu iau, deseori cu violență, fapt care-i dă rapid de gol. Dar majoritatea psihopaților nu se află după gratii. Cei mai inteligenți dintre ei și care nu comit crime violente serioase sunt printre noi, la fel ca oricine altcineva. Sunt cei care nu se vor da în lături de la nimic ca să obțină ce-și doresc. Și cu siguranță ai întâlnit câțiva.

Dar chiar suntem înconjurați de ei?

Titlul *Înconjurat de psihopați* a fost ales cu grijă, din moment ce sunt mult mai mulți psihopați decât cred că sunt conștienți majoritatea oamenilor. Vreau să-ți arăt cum să re-

cunoști un maestru manipulator și cum să te protejezi dacă întâlnești vreunul.

Care sunt consecințele?

Comportamentul ciudat al tânărului de la conferință m-a tulburat câteva luni. Acei ochi pătrunzători, acel zâmbet artificial. A fost totul atât de ciudat. Ce se întâmplase, oare, cu el? Am primit răspunsul într-o călătorie ulterioară, când m-am întors la universitate. L-am căutat pe directorul departamentului unde ținusem discursul și l-am întrebat de tânăr. Cine era? Știa directorul ceva despre el? Răspunsul pe care l-am primit a fost oribil.

Tânărul era un angajat care fusese prins furând aproape 100 000 de dolari de la universitate înainte să fie reclamat la poliție de către șeful departamentului. Dar până atunci, le lăsase deja însărcinate pe două dintre angajatele din acel departament. A reușit s-o facă pe una să fie concediată pe motiv de agresiune sexuală (împotriva lui!), iar cealaltă a încercat să se sinucidă după ce aventura lor fusese dezvăluită (femeia era căsătorită de mulți ani de zile). Doi doctoranzi au rămas acasă pe fond de oboseală cronică după ce tânărul a început să răspândească zvonuri și să creeze haos printre angajați. Directorul departamentului a demisionat și totul era în criză. Nimeni nu știa ce să facă, cercetările lor zăceau uitate, iar departamentul se destrăma.

Dar tânărul învățase să zâmbească. Învățase cum să dea impresia că e un tip simpatic și plăcut. Scăpase aproape doi ani, înainte să fie prins și dat afară. Nimeni nu-l suspectase. Avea o explicație pentru orice. Și mereu era vina altcuiva.

Cu o voce tremurătoare, șeful departamentului mi-a spus că tânărul fusese eliberat, după ce-i convinsese pe polițiști și pe procuror că furase banii *la sugestia șefului de departament*. Iar directorul – cu 38 de ani de carieră la universitate – fusese la un pas de a fi trimis în judecată. Desigur, banii dispăruseră, iar dovezile erau atât de neclare, încât nu se putea face nimic pentru a-l condamna pe adevăratul vinovat. Am întrebat ce s-a întâmplat cu tânărul. Directorul mi-a spus că tocmai obținuse o slujbă nouă la o companie IT. Acum se ocupa de un proiect care implica o investiție uriașă și urma să conducă compania către noi culmi.

Și așa am aflat că tânărul prezent la discursul meu învățase, într-adevăr, *cum să profite* de sistemul DISC.

Când șeful departamentului și-a terminat povestea, lacrimile îi curgeau șiroi. A fost groaznic.

Dacă aș fi avut șansa, l-aș fi analizat pe acest tânăr. Ce ar fi arătat acea analiză? Ca să fiu sincer, habar n-am.

Cel mai înfricoșător lucru este că el e tot acolo. Și dacă te întâlnești cu el sau cu cineva ca el, e vital să știi cum să reacționezi. Pentru că dacă îți va simți slăbiciunile, se va folosi de orice lucru pentru a te distruge. Nu pentru că te urăște sau pentru că are vreo motivație personală. Ci pentru că asta fac psihopații. Iau ce vor de la tine. Folosindu-se de orice mijloace. Consecințele nu contează.

Seduc și înșală. Mint și manipulează. Sunt hoți și paraziți. Și își iau energia din faptul că-i distrug pe ceilalți. Ăsta e combustibilul lor principal.

Exagerat? Deloc. După ce vei citi această carte, poate că-ți va fi greu să dormi noaptea. Dacă se întâmplă asta, îmi cer iertare în avans.

Voi explica cum să recunoști un psihopat, cum să recunoști oameni cu trăsături de psihopat și, cel mai important, îți voi arăta ce poți face în legătură cu acești oameni.

Încă o carte despre psihopați?

După ce am publicat *Înconjurat de idioți*, am ținut discursuri în toată Europa despre sistemul DISC. Cartea a pus lumină pe anumite lucruri pe care le luasem dintotdeauna de-a gata. Oamenii sunt diferiți. Evident. Știam deja asta. Dar cât de diferiți și în ce fel? Și, mai presus de toate, cum facem față acestor diferențe?

Limbajul DISC bazat pe culori, ale cărui baze au fost puse de William Moulton Marston explică destule despre cum funcționează oamenii. Dar, după cum am menționat mai devreme, nu explică totul.

Marston a fost unul dintre primii psihologi recunoscuți care a început cercetările pe oameni sănătoși. Atât Jung, cât și Freud își devotaseră munca celor bolnavi psihic. Poți include pe toată lumea în sistemul DISC? Ei bine, nu, nu poți. Funcționează doar pentru persoanele neurotipice – cele studiate de Marston. Dacă ai vreun fel de diagnostic precum tulburare de personalitate borderline, autism sever, schizofre-

nie sau altele asemenea – sau psihopatie – pur și simplu, nu funcționează.

Cât de mulți psihopați sunt?

Dar stai puțin, ai putea spune. *Psihopații sunt atât de rari, încât nici nu merită să ne îngrijorăm. Nu pot fi mai mult de 0,1 (sau chiar 0,2 sau 0,3) la sută din populație.* Pot să înțeleg de ce ai crede asta. Există mult mai mulți psihopați decât ți-ai putea imagina. Potrivit celor mai recente descoperiri științifice, reprezintă între 2 și 4% din populație. E un număr semnificativ de oameni. Ca o comparație, am dedicat destule pagini din cartea anterioară oamenilor complet Roșii în comportament, iar asta ar reprezenta aproape 0,5% din populație.

Gândește-te: dacă ai fi un cioban cu 1 000 de oi și ai auzi că sunt doi lupi prin zonă, despre ce ai vrea să afli mai multe? Despre oi... sau despre lupi? Desigur c-ai vrea să urmărești lupii. Cu toate că nu sunt așa mulți și chiar dacă n-o să omoare toate oile care le ies în cale, tot e o idee bună să înțelegi cum gândește un lup și să recunoști unul când te întâlnești cu el. Pentru că odată ce s-a decis să atace, e prea târziu. Va lua tot ce dorește.

Când vine vorba de psihopați, ne interesează nu doar victimele lor principale, ci și efectul pe care-l au ei asupra mediului înconjurător. Un număr imens de oameni sunt afectați de comportamentul psihopaților din cauză că impactul e prea vast. Daunele pe care le cauzează au consecințe ample. Întotdeauna trag după ei mai mulți oameni.

În această carte vom vorbi despre cum te poți proteja de acest comportament. Ca punct de plecare, voi folosi sistemul cu patru culori al lui Marson pentru a arăta felul în care se manifestă punctele forte și slăbiciunile fiecărui tip de comportament în mâinile unui psihopat machiavelic. Îți vor întoarce slăbiciunile împotriva ta. Acesta este unul dintre motivele pentru care terapia nu funcționează pentru psihopați. Ei nu pot fi vindecați.

Dacă nu ai citit *Înconjurat de idioți*, îți voi explica, în următoarele pagini, ceva din știința din spatele sistemului de patru culori pentru a putea avea o înțelegere mai clară asupra terminologiei folosite în carte și a argumentării din spatele exemplelor. Dacă ai citit cealaltă carte a mea și crezi că deja

cunoști sistemul 100%, ai răbdare. Amintește-ți că repetiția este mama învățăturii.

> *Cu cât ești mai aproape de adevăr, cu atât mai bună e minciuna, iar adevărul însuși, atunci când poate fi folosit, este cea mai bună minciună.*
>
> ISAAC ASIMOV

Un exemplu de psihopatie

Primul exemplu de psihopatie cotidiană este unul pe care l-am experimentat pe pielea mea. Am scris și câteva romane pe lângă nonficțiune și după ce primul meu thriller a fost publicat, o tânără care dorea să fie scriitoare m-a contactat prin e-mail. Îmi citise cartea și i se păruse fantastică, așa că m-a întrebat dacă aș putea s-o ajut în procesul ei de creație. Interacțiunile mele cu cititorii sunt simple. Chiar apreciez toate mesajele de la oamenii care mi-au citit cărțile și te încurajez să-mi împărtășești părerea despre ele. Mi-ar plăcea mult să primesc un mesaj de la tine. Dar de obicei răspund cu un singur mesaj. Nu încep dialoguri lungi din simplul motiv că nu-mi doresc să muncesc 24 de ore din 24. I-am răspuns cu un mesaj scurt standard, și nu m-am mai gândit la ea. Dar această femeie a continuat să-mi trimită e-mailuri, tonul ei devenind din ce în ce mai agresiv atunci când i-am răspuns.

La scurt timp după aceea, partenera mea de atunci a primit un e-mail de la aceeași tânără – sub un alt nume – care susținea că este într-o relație cu mine și că urma să ne căsătorim. Amândoi am fost uluiți. În plus, e-mailul conținea și o listă lungă de acuzații la adresa mea. De exemplu, tânăra susținea că avusesem relații cu peste 100 de femei și că le lăsasem cel puțin pe 20 dintre ele însărcinate. Toate în doar câteva luni. (Într-un final, asta m-a făcut s-o reclam la poliție.) Au mai fost și multe alte nebunii, dar nu pot descrie tot. În total, partenera mea a primit aproape 50 de e-mailuri cu conținuturi variate, dar toate pe aceeași temă.

Între timp, eu primeam de la aceeași femeie e-mailuri extrem de romantice. Îi era atât de dor de mine. Abia aștepta să mă vadă din nou. N-ar trebui să mergem împreună să ne uităm la apartamentul acela din centrul Stockholmului? De pe profilul meu de Facebook, care pe vremea aceea era complet public, obținuse o mulțime de informații despre mine și despre viața mea privată, ceea ce însemna că unele dintre lucru-

rile pe care le scria sunau destul de credibil. (Fii precaut: nu știi cine te vede pe internet sau cine poate folosi informațiile pe care le găsește despre tine.)

Totul a continuat cam șase luni înainte ca poliția să o poată opri. A fost un caz de hărțuire severă. Cu ajutorul rețelelor de socializare, femeia a reușit să-mi provoace o mulțime de probleme, în special cu câțiva dintre colegii scriitori. Pentru mine a fost extrem de jenant și oribil – la început, nici n-am știu cine e.

Un nebun, te gândești. *Un maniac obișnuit. Sunt o grămadă.*

S-ar putea. Dar tiparul era acolo. Investigația poliției a arătat că femeia mai făcuse asta cel puțin o dată. Și în acel caz, bărbatul era mult mai în vârstă decât ea și scriitor. Probabil că ai auzit de el. L-a afectat atât de tare situația, încât și-a dat demisia de la muncă. Am vorbit cu el de câteva ori, încercând să pricep ce se întâmplă, dar nici unul dintre noi n-a înțeles ce anume încerca femeia aceea să obțină, în afară de răzbunare pentru că n-o ajutasem să-și îndeplinească visul de scriitor.

În cartea lor, *Female Psychopaths*, Lisbet Duvringe și Mike Florette scriu: „Răzbunarea este dulce, iar lor [psihopaților] le face plăcere să distrugă; se bucură de ea. În special femeile psihopate par să fie încântate de goana după răzbunare emoțională și agresiune socială și provoacă haos sub forma zvonurilor care creează relații manipulatoare, nesigure și amenințătoare. Acesta este un tip de răzbunare distructivă care nu e la fel de vizibil precum violența fizică și, prin urmare, e mai greu de identificat."

Știu perfect cum e să fii la capătul celălalt din cauza acestui tip de comportament. Poliția a luat-o, în sfârșit, pe femeie la secție ca s-o interogheze și, după aceea, ca prin minune, hărțuirea s-a oprit. Remarcabil, nu-i așa? Când a fost interogată, a încercat să sugereze că altcineva era responsabil, ceea ce mi-a întărit convingerea că nu era bolnavă mintal. Dacă ar fi avut un diagnostic, vreun soi de tulburare sau compulsie, atunci n-ar fi fost în stare să se oprească atât de brusc. Dar în tot acel timp, ea fusese perfect conștientă de acțiunile sale. Situația începuse să devină cam periculoasă pentru ea, așa că cel mai probabil s-a mutat pe un nou teren de vânătoare, unde a putut să-și continue comportamentul pervers.

Polițiștii au spus că nu mai întâlniseră niciodată o mincinoasă atât de credibilă. Această femeie părea să creadă cu

adevărat ceea ce spunea. În ciuda faptului că poliția putea oferi dovezi concrete că era responsabilă pentru hărțuire (umblaseră în calculatorul ei și găsiseră tot ce-aveau nevoie), ea a negat tot. Și nu s-a oprit aici. A intrat în ofensivă și a început să mă acuze că o amenință. Brusc, *eu* eram cel care o hărțuia pe *ea*. M-a acuzat că am amenințat-o cu moartea, că am angajat asasini profesioniști cu care, dintr-un motiv sau altul, am avut și contact. Acuzații serioase, ca să nu spunem mai mult. Singurul lucru care m-a salvat de la a fi legat de această persoană a fost că am putut arăta clar că nu fusesem niciodată în diferitele locuri în care susținea ea că ne-am întâlnit.

Tiparul comportamentului psihopat era acolo. Acest psihopat avea ca scop să-mi distrugă viața și cariera de scriitor. A căutat răzbunare pentru că refuzasem să comunic cu ea despre scrierile ei, presupun. De data aceasta, n-a mers. Dar a reușit să-mi distrugă relația cu partenera. Relația noastră a fost atât de tensionată de tot acest coșmar epuizant, încât am decis, până la urmă, să mergem pe drumuri separate. Până în acel moment, fosta mea parteneră devenise atât de speriată, încât dezvoltase paranoia. O căuta ore întregi pe femeie pe rețelele de socializare, așteptând ca ea să posteze ceva. Nimic din ce spuneam eu n-o făcea să se oprească.

Tânăra femeie în chestiune și-a continuat viața. Pe Facebook, vedeam că se distra de minune cu un bărbat, pe un iaht. Nu părea să sufere câtuși de puțin, în timp ce partenera mea devenise geloasă patologic și mă izolase de tot – chiar și de copiii mei – pentru ca așa ceva să nu se mai întâmple niciodată. Atunci când nu am mai putut să salut nici măcar vânzătorii din magazinul de pantofi sau să stau de vorbă cu chelnerița fără a fi supus unui veritabil interogatoriu, mi-am dat seama că totul era pierdut. Iar eu nici măcar n-o întâlnisem pe acea femeie în persoană.

Câți oameni au fost afectați?

Câți oameni a reușit psihopata să rănească? Hai să numărăm. Pe mine. Pe ambii mei copii. Pe partenera mea. Pe cei trei copii ai ei. Pe tata și pe sărmana mama. Pe sora mea și întreaga ei familie. Pe colegii din compania în care lucram în momentul în care se întâmplau toate acestea. Pe toți oamenii pe care-i numeam prietenii mei.

Un psihopat – poate 50 de victime. Unul la 50. 2% din populație. Acestea sunt calculele.

Nu ți-am spus această poveste ca să te sensibilizez. Eu am uitat deja incidentul. Dar vreau să-ți arăt că oricine poate fi afectat. Nici unul dintre noi nu este imun la un astfel de comportament și – evident – acum sunt mult mai atent la oamenii pe care-i întâlnesc. Să sperăm că nu este prea evident, dar știu că există între doi și patru psihopați la fiecare 100 de oameni. Așa că acum sunt mai atent la comportamentul atipic.

Dar oricât de neplăcută ar fi fost acea situație pentru mine și pentru prietenii și familia mea, nu a fost nimic comparativ cu ce se întâmplă în situații mai extreme, pentru că psihopații pot ajunge departe în misiunea lor de a obține putere.

Unele societăți au dezvoltat mecanisme pentru izolarea psihopaților – de exemplu, inuiții. Uneori, atunci când bărbații trebuiau să plece perioade mai lungi la vânătoare, cineva spunea că se simte rău sau se prefăcea că e rănit. Din moment ce nu putea merge cu restul bărbaților, stătea în sat. Când vânătorii se întorceau, după trei luni, găseau satul pârjolit și toate femeile însărcinate.

Așa că ce-i făceau inuiții bărbatului nevinovat? Îl puneau pe un sloi de gheață plutitor.

Un exemplu mult mai rău

Când spun „Adolf Hitler", ce-ți vine în minte?

Hitler a aruncat lumea în aer, iar asta a costat în cele din urmă viața a aproape 60 de milioane de oameni, pe lângă restul suferințelor care au afectat alte sute de milioane în întreaga lume. Fără îndoială, costurile materiale ale celui de-al Doilea Război Mondial sunt imposibil de estimat. Cum ar fi fost dacă aceste nenumărate miliarde ar fi fost folosite în schimb pentru ceva bun?

Dacă aș spune că Hitler era un psihopat absolut, ai obiecta? Probabil că nu. Instinctul ne face să simțim până-n măduva oaselor că el trebuie să fi fost un maniac. Și cu siguranță te-ai întrebat: de ce n-a văzut nimeni cât de nebun era? De ce nu a fost oprit la timp? Cum a putut toată Germania să-i permită să facă ce-a făcut? De ce nu l-a oprit nimeni?

Foarte bune întrebări, toate. Iar răspunsul este că psihopații se pricep să-i păcălească pe cei din jurul lor.

Dar dintr-o perspectivă pur științifică, cum putem noi ști dacă Hitler chiar a fost un psihopat? Kevin Dutton, autorul

cărții *ABC-ul psihopatului de succes*, a folosit un test de personalitate pentru a diagnostica psihopatia la adulți. Testul se numește Inventarul Personalității Psihopate – Revizuit (PPI – Psychopathic Personality Inventory – Revised) și a fost realizat inițial de Scott Lilienfeld și Brian Andrews pentru a evalua anumite trăsături de caracter la populațiile noncriminale.

Intenția a fost de a enumera într-un mod ușor de înțeles trăsăturile psihopatului, fără să se concentreze prea mult pe comportamentul antisocial sau criminal. Testul mai conține și metode de a descoperi deviațiile la nivel de leadership sau, în general, răspunsurile iresponsabile.

Testul PPI-R relevă opt factori specifici:

- Egocentrism machiavelic – lipsă de empatie și un sentiment de detașare față de ceilalți de dragul realizării propriilor obiective
- Influență socială – abilitatea de a-i încânta și păcăli pe ceilalți
- Cruzime – lipsă clară de emoții, vinovăție sau considerație față de sentimentele celorlalți
- Incapacitate de a realiza și de a urmări obiective pe termen lung – dificultate de a planifica dinainte și de a ține cont de consecințele acțiunilor
- Curaj – o înclinație față de comportamentele de risc și lipsa fricii care vine, în mod normal, cu acestea
- Externalizare a vinovăției – incapacitatea de a-și asuma responsabilitatea pentru propriile acțiuni, învinuind în schimb pe alții sau justificând propriul comportament deviant
- Nonconformism impulsiv – desconsiderarea normelor și a comportamentelor acceptabile din punct de vedere social
- Imunitate la stres – lipsa unei reacții tipice la evenimente traumatice sau care induc stări de stres

Oamenii de știință au împărțit acești factori în subcategorii și le-au grupat pentru a crea un model util. Cele două categorii sunt Dominanța neînfricată și Impulsivitatea egocentrică. După ce a studiat materiale istorice exhaustive despre Hitler, Dutton a reușit să-l pună pe acesta în fruntea listei indivizilor cu trăsături de psihopat. Dar asta nu e chiar surprinzător, nu-i așa? Totuși, Hitler nu a ajuns la fel de sus ca

Saddam Hussein sau Idi Amin. Sau, de altfel, decât regele Henric al VIII-lea al Angliei. Poți citi tot studiul „Ce au psihopații și politicienii în comun" în numărul din septembrie-octombrie al *American Scientific Mind*, din 2016.

Așadar, este vorba doar de dictatori și de tirani?

Totuși, devine extrem de interesant atunci când Dutton folosește același instrument pentru a evalua alți lideri bine cunoscuți ai istoriei, uitându-se la modul în care își luau deciziile, în timp ce erau perfect conștienți de felul în care aceste decizii i-ar fi afectat pe ceilalți. Aproape la fel de sus pe listă ca Hitler, Dutton a descoperit, oricât de ciudat ar fi, că se află dușmanul acestuia: Winston Churchill.

Și dacă tot am ajuns la subiectul președinților americani (iar acest post are, desigur, o influență considerabilă asupra întregii lumi), există chiar și o listă cu ce președinți manifestă cele mai psihopate trăsături. Dutton le-a luat interviu oamenilor care se consideră experți în anumiți președinți – de exemplu, istorici sau cercetători academici, precum și un număr de persoane care chiar au lucrat cu foștii președinți. Fără să intrăm prea mult în detalii tehnice, mai jos am enumerat „scorul" fiecărui președinte pentru cele două subcategorii: Dominanță neînfricată și Impulsivitate egocentrică.

Câștigătorii sunt... cele mai fermecătoare figuri diabolice

Chiar în capul listei lui Dutton îl găsim pe John F. Kennedy. Cel de-al doilea este Bill Clinton. Ambii au devenit cunoscuți pentru personalitatea lor înțelegătoare, empatică și cuceritoare – oratori abili care se pricep să câștige încrederea oamenilor. Băieți de treabă, la drept vorbind, dar au avut și niște chestii ascunse. Promiscuitate documentată, ca să numim doar o activitate. Câteva locuri mai jos îi găsim pe Theodore Roosevelt, George W. Bush, Richard Nixon și Lyndon B. Johnson. Exemple de președinți cărora le lipsesc cu desăvârșire trăsăturile de psihopat sunt Jimmy Carter, George Washington, Abraham Lincoln, Harry S. Truman și, de fapt, majoritatea celorlalți.

Poate părea ciudat că președinții populari și de succes au avut un scor așa mare într-un studiu atât de serios, dar după ce vei citi această carte, vei înțelege cum au ajuns acolo.

De ce ar trebui să citești *Înconjurat de psihopați*?

Scopul meu cu această carte nu este să te sperii sau să te fac să fii mereu suspicios față de ceilalți oameni – dimpotrivă. Ce vreau este ca tu să înveți în ce oameni poți avea încredere și care au, poate, planuri ascunse. Indiferent dacă ești un CEO care-și caută un nou manager, un romantic care simte că și-a întâlnit, în sfârșit, sufletul pereche sau un adult care încă nu înțelege de ce se îmbolnăvește de fiecare dată când se întâlnește cu mama sa, cu ajutorul acestei cărți vei putea să recunoști cine e sincer și cine nu. O abordare deșteaptă și informată asupra tuturor relațiilor tale este preferabilă uneia care duce la catastrofe în: relația cu sine, emoții, încrederea în sine și finanțe. Mulți dintre cei care au fost victimele unui psihopat își pierd dorința de-a mai trăi. Se dau bătuți și-și pierd bucuria vieții.

Așa că hai să ne uităm puțin despre ce e vorba aici!

1. Ce este, de fapt, un psihopat?

Nu încurajez niciodată minciuna sau falsitatea, în special dacă ai o memorie proastă, este cel mai rău inamic pe care-l poate avea cineva. Realitatea este că adevărul e singurul tău prieten adevărat, indiferent care sunt circumstanțele.

Abraham Lincoln

Termenul „psihopat" a început să fie folosit pe scară largă în anii 1960, cu toate că prima carte pe acest subiect, *The Masks of Sanity*, de Hervey Cleckley, a fost publicată în 1941. A fost reeditată de mai multe ori de atunci. Termenul „psihopat" a fost discutat și dezbătut timp de zeci de ani și nu voi folosi mai multe cuvinte decât e necesar ca să explic de ce s-a întâmplat asta. Termenul este general acceptat, deși uneori e utilizat incorect. Mulți îl folosesc în special când se referă la oameni pe care nu-i plac – *psihopatul ăla nenorocit* –, dar e un pic cam simplist. Din nefericire, această utilizare comună înseamnă că termenul „psihopat" a fost atât de diluat, încât uneori uităm că adevărații psihopați chiar există. În anii 1970, în Suedia, termenul însuși a fost văzut ca stigmatizare, așa că, în schimb, psihologii și terapeuții au ales să folosească expresia *persoane care au nevoie de îngrijire specială*. Acest eufemism era complet aberant – mai multe despre asta puțin mai târziu – așa că în anii 1980, s-au întors la vechea denumire. Și alte eufemisme moderne ni se sugerează tot timpul, dar ar fi periculos de ascuns comportamentul psihopatului în spatele unui cuvânt sofisticat pe care nimeni nu-l înțelege. În această carte, am ales să folosesc termenii „psihopat" și „psihopați".

Psihopații sunt, fără îndoială, un pericol pentru toți cei din jurul lor și pentru societate, în general. Sunt lupi deghizați în

ponei. („Lup îmbrăcat în blană de oaie" e cam învechit, nu crezi?)

Robert D. Hare, unul dintre cei mai respectați cercetători pe această temă, activează în acest domeniu încă din anii 1960 și este, fără îndoială, un expert. A călătorit peste tot în lume, a ținut discursuri despre psihopați timp de aproape 50 de ani și a creat o listă de comportamente psihopate. Opinia lui e foarte clară: psihopații există și sunt mai mulți decât credem.

Dar sunt ei cu adevărat o problemă?

Psihopatia este cel puțin la fel de comună ca schizofrenia. Diferența este că ceea ce fac psihopații este, în general, mult mai rău decât ce fac cei cu schizofrenie. Consecințele ravagiilor provocate de psihopați sunt considerabile. În opinia mea, aceștia sunt vinovați de o mulțime de afaceri riscante, inimi frânte, escrocherii și fraude, furturi, crimă organizată și trafic de droguri. Dar și de suferința enormă provocată de lanțul nesfârșit de războaie violente, numeroase crime și tratamente incorecte, violuri, pedofilie, abuzuri asupra copiilor, tortură și trafic de persoane.

De asemenea, mai sunt convins că există un număr mare de psihopați în posturi extrem de importante în guvernele multor țări din toată lumea. Și cu siguranță în funcții înalte în armată. Pentru psihopați, statutul și puterea au o importanță vitală, iar *dacă* poți ajunge în vârf, de ce să nu încerci?

Majoritatea psihopaților nu comit crime evidente, dar sunt aici, printre noi, trăind ca toți ceilalți, doar că în spatele unei măști a normalității. Și nici nu i-am menționat încă pe indivizii care au reușit să convingă milioane de oameni că sunt în contact direct cu ființe superioare care ne vor pedepsi dacă nu ne supunem: Mesagerii. Gândește-te la oamenii de pe vremuri care îi convingeau pe părinți să-și îngroape copiii de vii în fundațiile caselor pentru a-i mulțumi pe zei. Dacă nici asta nu e manipulare, nu știu ce mai e.

Pălăriile din folie de aluminiu pe cap!, ar putea cineva să strige acum. Începi să vorbești ca un conspirationist. Înțeleg la ce te referi, dar rămâi cu mine și hai să vedem ce părere o să ai după ce vei fi citit mai mult despre acest subiect.

Dacă nu te-ai gândit prea mult la termenul „psihopat", vei avea ceva la care să te gândești. Atât de mulți oameni cu un comportament atât de duplicitar? E posibil? Dar dacă e adevărat, explică măcar o parte din întunericul din lume.

Uită-te în jur. A trecut ceva timp de când trăiam în vremuri tulburi.

Există o mulțime de materiale pe care le poți citi dacă vrei să înveți mai multe despre acest tip de tulburare de personalitate, iar la finalul cărții am adăugat o listă bibliografică pentru cazul în care vrei să aprofundezi subiectul. Scopul meu este să-ți ofer suficiente informații încât să știi dacă devii ținta unei persoane cu trăsături de psihopat și, mai presus de orice, să-ți ofer informațiile de care ai nevoie pentru a te proteja.

Chiar dacă nu ești oaie sau ponei, în momentul în care lupii îți invadează grajdul, trebuie să te gândești realist la șansele pe care le ai să scapi nevătămat. Oricât de dramatic ar putea să sune, un psihopat obișnuit este activ și are un singur scop: să profite de orice situație.

Iată câteva explicații scurte despre ce înseamnă fiecare cuvânt de pe lista de control a psihopatiei:

Caracteristici	Niciodată (+0 puncte)	Uneori (+1 punct)	Întotdeauna (+2 puncte)
1. Farmec volubil și superficial	☐	☐	☐
2. Evaluare umflată (exagerat de ridicată) a sinelui	☐	☐	☐
3. Lipsă a remușcării sau a vinovăției	☐	☐	☐
4. Cruzime și lipsă a empatiei	☐	☐	☐
5. Mitomanie	☐	☐	☐
6. Șiretenie și manipulare	☐	☐	☐
7. Afect (răspuns emoțional) superficial	☐	☐	☐
8. Impulsivitate	☐	☐	☐
9. Control comportamental slab	☐	☐	☐
10. Nevoie de stimulare	☐	☐	☐
11. Iresponsabilitate	☐	☐	☐
12. Probleme comportamentale timpurii	☐	☐	☐
13. Comportamente antisociale ca adult	☐	☐	☐
14. Stil de viață parazitar	☐	☐	☐
15. Promiscuitate sexuală	☐	☐	☐
16. Lipsa scopurilor realiste pe termen lung	☐	☐	☐

17. Incapacitate de a accepta responsabilitatea pentru propriile acțiuni 18. Delincvență juvenilă 19. Încălcare a cauțiunii 20. Versatilitate criminală	☐	☐	☐
TOTAL: TOTAL FINAL:	_____	_____	_____

1. **Farmec volubil și superficial**

Psihopații au deseori un vocabular extrem de vast. Mulți vorbesc repede și nu prea poți ține pasul cu ideile lor. Sunt fermecători, zâmbesc mult, oferă complimente și se fac aproape ridicol de populari flatându-i pe cei pe care-i întâlnesc. În ciuda faptului că ceea ce spun este de multe ori complet ilogic sau incoerent, ne fac să credem că e adevărat.

2. Evaluare umflată (exagerat de ridicată) a sinelui

Cred că sunt mai buni decât toți ceilalți. Valorează mai mult, merită mai mult succes în viață decât oricine altcineva. Mulți psihopați sunt narcisiști clasici – adică se iubesc doar pe ei înșiși. Se pot lăuda în legătură cu succesele reale sau imaginare la fel de bine cum pot comanda o ceașcă de cafea. De asemenea, se cred mai presus de orice reguli – în afară de ale lor.

3. Lipsă a remușcării sau a vinovăției

Psihopații sunt, practic, incapabili să simtă remușcări. Se pot preface că sunt chinuiți de remușcări atunci când e în avantajul lor, dar asta nu se reflectă niciodată în acțiunile lor. Nu-i deranjează dacă rănesc alți oameni. Nu contează dacă e vorba de cel mai aprig dușman sau de propriul copil. Doar ei contează.

4. Cruzime și lipsă a empatiei

Psihopații știu că simți *ceva*, dar nu sunt interesați ce anume. Ei pot vedea o persoană grav rănită și se pot gândi: „Hm, ce interesant". Dar nu-i mișcă, iar majoritatea psihopaților chiar preferă ca lucrurile să stea așa. Se mândresc cu faptul că nu sunt afectați de „tulburarea de personalitate" a empatiei pentru că e mult mai simplu să se comporte urât și să păcălească.

5. Mitomanie

Minciuna e ca respiratul. Nu necesită deloc efort. Psihopații nu sunt jenați absolut deloc dacă sunt prinși mințind. Își pot schimba povestea cât ai clipi și vor susține că nu au spus niciodată altceva. A fost doar o neînțelegere. Te vor minți chiar și-atunci când n-au motiv, doar pentru că e distractiv să-i păcălească pe ceilalți.

6. Șiretenie și manipulare

Psihopații „citesc" slăbiciunile celorlalți cu o ușurință tulburătoare. Iar psihopații întorc acele slăbiciuni împotriva victimelor cu scopul de a le păcăli și de a le trăda. E în natura lor să calce oamenii în picioare. Le sunt complet indiferente sentimentele celorlalți, ceea ce-i face niște manipulatori abili. Din moment ce nu sunt îngrijorați că vor fi descoperiți, își asumă riscuri enorme și se comportă cu atâta îndrăzneală încât e greu de crezut că suntem păcăliți.

7. Afect (răspuns emoțional) superficial

Nu sunt capabili de emoții. Fără frică, fără teroare, fără griji, fără remușcări – nimic. Sărăcia lor emoțională este totală. Nu e ceva pentru care să-ți pară rău, pentru că deseori ei sunt extrem de mulțumiți să evite sentimentele atunci când complotează și păcălesc. Dar ține minte că psihopații pot pretinde foarte ușor că au aceste emoții.

8. Impulsivitate

Trăiesc în prezent. Dacă au, brusc, impulsul de-a mânca, mănâncă. Nu petrec prea mult timp cântărind avantajele și dezavantajele. Ideea de analiză a consecințelor nu există, ceea ce-i face vulnerabili. O persoană normală ar înțelege repede ce se poate întâmpla dacă te iei la bătaie cu cineva pe stradă, dar psihopații nu gândesc așa. Iar cei cu cel mai slab nivel de control al impulsurilor sunt, într-adevăr, la închisoare.

9. Control comportamental slab

Cu toate că-i supun pe cei din jurul lor la abuzuri inimaginabile, ei înșiși sunt extrem de ușor de ofensat. Cea mai mică greșeală sau cel mai repezit comentariu pot avea drept rezultat un atac de furie violent, dacă ei o consideră o provocare. Atunci când sunt violenți, psihopații atacă fizic; altfel, abuzul verbal s-ar putea să se pogoare asupra persoanei care s-a întâmplat să deschidă gura în momentul nepotrivit. Lucrul ciu-

dat e că furia dispare imediat după. Ca și când ar avea un buton de pornit-oprit.

10. Nevoie de stimulare

Au nevoie de doza lor de dopamină. Entuziasmul și excitația sunt extraordinare. Dacă nu pot face lucruri nebunești singuri, încearcă să-i convingă pe ceilalți să le facă. Când noi ceilalți devenim agitați la vederea unei mașini de poliție și verificăm imediat vitezometrul, psihopații deseori calcă pedala. Și totul, doar de dragul aventurii.

11. Iresponsabilitate

Niciodată nu-și asumă responsabilitatea pentru nimic. Plătirea datoriilor, a pensiei alimentare, protecția în cazul sexului cu necunoscuți – psihopații se cred mai presus decât aceste lucruri. Nu le pasă și deseori scapă basma curată pentru că lumea este plină de alți oameni cărora nu le pasă. Un psihopat adevărat nu-și asumă nici măcar responsabilitatea pentru propriii copii, chiar dacă susține că-i iubește. Îi poate lăsa cu ușurință singuri pentru o perioadă bună fără apă sau mâncare.

12. Probleme comportamentale timpurii

Majoritatea psihopaților manifestă comportamente deviante înainte de vârsta de 12 ani. Asta poate însemna orice, de la cruzime față de animale și alți copii până la furt sau minciună fără nici cea mai mică grijă. Pot apărea și experiențe sexuale timpurii, și există exemple de copii de 12 ani care au comis violuri.

13. Comportament antisocial ca adult

Unui psihopat adevărat nu-i pasă de normele sociale. Aceste reguli se aplică pentru toată lumea, dar nu și pentru ei. Astfel de reguli le limitează libertatea de a face tot ce-și doresc, așa că-și creează propriile reguli. Nu e neobișnuit ca acesta să fie motivul pentru care mulți dintre ei ajung după gratii.

14. Stil de viață parazitar

Psihopații cred în calitățile lor splendide și consideră că acestea le oferă dreptul de a trăi de pe urma celorlalți. Nu-și plătesc niciodată facturile dacă pot convinge pe altcineva s-o facă. Deseori au datorii și nu-și plătesc taxele pentru că detaliile nesemnificative, precum taxele sau scadența facturilor, îi plictisesc. Nu se oferă niciodată să plătească nota la restau-

rant (întotdeauna își vor uita portofelul) și sunt bucuroși să îm-prumute bani de la familie și de la prieteni, fără să-și achite niciodată datoriile. Dacă sunt trași la răspundere, pur și simplu dau vina pe altcineva.

15. Promiscuitate sexuală

Psihopații au deseori numeroase interacțiuni sexuale de scurtă durată. Farmecul lor îi atrage pe ceilalți, așa că nu duc niciodată lipsa unui partener. Iar infidelitatea permanentă menține lucrurile interesante și, în același timp, pentru ei e palpitant să-și trădeze partenerul. De câte ori pot scăpa psihopații nepedepsiți?

16. Lipsă a scopurilor realiste pe termen lung

Dacă trăiești „aici și acum", nu ai nevoie de nici un plan pe termen lung. Psihopații nu planifică nimic: planificarea e ceva complet contrar preferințelor lor impulsive. Destul de des devin genul de nomazi care-și schimbă locul de muncă și partenerul după cum li se năzare. Nu se uită niciodată nici înainte, nici înapoi. Scopul este să-și trăiască viața în detrimentul celorlalți, iar asta nu necesită nici un fel de planificare.

17. Incapacitate de a accepta responsabilitatea pentru propriile acțiuni

Orice-ar fi făcut, nu vor recunoaște niciodată. Chiar dacă au fost prinși pe cameră făcând ceva, ei tot vor nega. Un psihopat are întotdeauna pe altcineva pe care să dea vina. Chiar dacă înțeleg că au făcut ceva greșit, tot vor găsi un țap ispășitor. Ba chiar sunt amuzați să privească cum cineva e învinovățit pentru ceva ce-au făcut ei.

18. Delincvență juvenilă

E destul de obișnuit pentru psihopați să aibă probleme încă de la începutul vieții. Pentru că psihopatia începe să se arate într-un mod evident în jurul vârstei de zece ani, ei pot provoca destule probleme când sunt mici. Faptul că un copil de 15 ani violează, abuzează, tâlhărește sau chiar ucide ar trebui să fie văzut ca anormal.

19. Încălcare a cauțiunii

Încă o dată, regulile oamenilor normali nu se aplică și psihopaților. Și nici pedepsele nu funcționează. Ei nu reacționează la amenințările normale ale repercusiunilor pentru că le lip-

seșteabilitatea de a se gândi la consecințele acțiunilor lor. Asta înseamnă că deseori vor face exact ce vor după ce sunt eliberați din închisoare.

20. Versatilitate criminală

În vreme ce alți criminali se specializează pe ceva anume, - precum jefuirea băncilor, tâlhărie sau poate consum/trafic de narcotice, psihopații sunt mult mai versatili. Într-un sens, ei sunt curioși și încearcă orice.

Deci cum funcționează lista? Cui i se aplică?

Lista prezintă 20 de posibile probleme, fiecare dintre ele fiind clasată de la 0 la 2, în funcție de caracteristica ce apare întotdeauna, uneori sau niciodată la un anumit individ. Dacă, de exemplu, persoana pe care o examinăm nu arată semne de narcisism, atunci nu va primi puncte pentru acel item. Dacă există semne clare, dar inconsecvente de narcisism, atunci va primi un punct. Dar dacă această trăsătură de caracter este evidentă aproape tot timpul, atunci va primi două puncte. Asta înseamnă că pot fi obținute maximum 40 de puncte. Psihopați celebri precum Charles Manson și alți criminali în serie adună între 35–40 de puncte, dar după părerea lui Robert Hare, ar trebui să fii atent și la o persoană cu un scor între 15–20 de puncte. O astfel de persoană nu are intenții bune. Dacă întâlnești pe cineva cu un total de 30 de puncte sau mai mult, atunci categoric ar trebui să te gândești la situația în care te afli și asta cât mai repede. Te confrunți cu o problemă extrem de serioasă, iar în cel mai rău caz, psihopatul este o persoană mult prea aproape de tine.

Hm, mă recunosc pe mine... și pe partenerul meu... și pe șeful

Evaluându-ți comportamentul, cu siguranță vei bifa câțiva itemi cu scoruri mai mari de 0. Asta înseamnă că ești psihopat? Desigur că nu. Există mulți oameni care prezintă anumite trăsături, dar nu și altele, însă fără o legătură cu *alte* trăsături de psihopat, iar asta nu-i face psihopați în sensul clinic. Dar, evident, cu cât ai bifat mai mulți itemi cu scor mai mare de 0, cu atât mai greu e pentru cei din jurul tău.

Există o mulțime de oameni impulsivi: mulți sunt fermecători, iar unii sunt ca niște bombe cu ceas. Asta nu-i face psi-

hopați. Există și criminali în serie care nu sunt psihopați. Mulți dintre ei suferă de boli mintale, dar asta este cu totul altceva.

Dar nu este și asta un soi de boală mintală? N-ar trebui să ne pară rău pentru psihopați?

Psihopații nu sunt psihotici sau bolnavi psihic. „Psihotic" este un termen psihologic care înseamnă că creierul se află într-o stare anormală. El este folosit pentru stări mintale serioase, dar *temporare*. Unele boli care pot duce la psihoză sunt schizofrenia, tulburarea schizoafectivă și tulburările delirante. Tulburarea bipolară de tip 1 și depresia severă pot include și ele simptome psihotice.

Însă psihopatia este descrisă ca tulburare de personalitate, așa că nu este o tulburare sau o boală mintală. Psihopatia e văzută ca având cauze în mare parte genetice, dar și condițiile nefavorabile din copilărie sau leziunile cerebrale timpurii pot juca, uneori, un rol. O tulburare mintală înseamnă că o persoană se simte atât de rău, încât își provoacă un grad considerabil de suferință ei însăși: suferință mentală, de ordin social și poate chiar economic.

Bolile sau tulburările mintale se pot manifesta în multe moduri diferite. Unele tulburări sunt distructive din punct de vedere social pentru că sunt vizibile evident în comportament sau în vorbire, așa că persoana afectată este împiedicată „să dea glas" pe deplin personalității sale. Tulburarea este clasificată din punctul de vedere al persoanei care o are, al felului în care își experimentează dificultățile și suferința. Clasificarea mai ia în considerare și conștientizarea persoanei afectate și înțelegerea sa asupra vieții reale. Această distincție este importantă pentru înțelegerea diferențelor dintre psihopatie și boală mintală.

Spre deosebire de un individ afectat de o tulburare mintală, un psihopat nu se simte bolnav. De fapt, se va simți extraordinar și se consideră stabili din punct de vedere mintal. (Totuși, poate simula boala dacă asta îi servește vreunui scop.) El nu devine psihopat pentru că a fost hărțuit la școală. Și nici nu este un nefericit inadaptat care nu s-a gândit mai bine atunci când a creat haos. Este anormal după standardele mele și ale tale, dar în același timp este *perfect conștient de ceea ce face*. În ochii lui, este doar mai sus pe lanțul trofic decât toți ceilalți.

Așadar, dacă mi se aplică câteva lucruri de pe listă? Sunt psihopat?

Diferența dintre tine și un psihopat este că tu ai un simț al moralității. Tu simți în tot corpul ce e bine și ce e rău. Și îți pasă de ceilalți. Nu vrei, în mod conștient, să-i rănești pe cei din jurul tău. Și dacă se întâmplă s-o faci, se presupune că te simți prost. Asta – împreună cu multe alte lucruri – e ceea ce te face om.

Psihopatul nu simte nimic. El face doar ce vrea, din moment ce premisa lui de bază este că are dreptul. Știe că riscă să ajungă în închisoare pentru unele dintre acțiunile sale, dar asta nu-l oprește. Potrivit logicii sale, nu are cum să fie prins. În schimb, își asumă riscul cu sânge rece și presupune că va scăpa basma curată. Și dacă se va întâmpla să fie prins, probabil că are deja un plan despre cum să dea vina pe altcineva pentru ce a făcut. Psihopatul ar da vina și pe propriul frate dacă asta ar însemna să scape el de belea. Nu e afectat de suferința ta și nu-i pasă dacă ajungi complet falit sau dacă-ți pierzi slujba din cauza lui. Nu are nici o urmă de remușcare și nu se uită niciodată în urmă.

Un psihopat se bazează pe faptul că pare normal în aparență și comportament. Dar își poate duce la îndeplinire acțiunile cu sânge rece și foarte calculat. El gândește, dar nu simte. Face exact ce face un lup atunci când vrea o oaie. O ia.

Dacă nu ai mai citit până acum despre ce înseamnă cu adevărat psihopatia, înțeleg că s-ar putea să ai dubii în legătură cu toată treaba. Chiar există astfel de oameni? Din nefericire, da.

Sunt mai mulți decât crezi

Robert Hare a concluzionat că cel puțin 2% din populația lumii industrializate ar obține un punctaj atât de mare pe lista de evaluare a psihopatiei, încât chiar ar fi clasificați drept psihopați. Mai recent, John Clarke, autorul cărții *Working with Monsters*, a indicat că cifrele sunt mult mai mari: undeva la 6% din populația masculină și aproximativ 2% din cea feminină sunt, probabil, psihopați (într-adevăr, majoritatea cifrelor arată că tulburarea este mai întâlnită printre bărbați). Psihologul suedez Sigvard Lingh a scris câteva cărți extrem de bine documentate despre psihopatie și este de părere că procentul populației psihopate este de mult timp 4–5%. Dar în cea mai

recentă carte a sa, *Everyday Psychopaths*, el a sugerat că cifra ar fi chiar mai mare.

Există variații în procentul psihopaților din diferite părți ale lumii. Dintr-un motiv sau altul, pare că există un procent mai mare de psihopați în Statele Unite decât în Marea Britanie, spre exemplu. Una dintre teorii spune că societatea americană recompensează mult mai puternic comportamentele egocentrice decât cea britanică. Dacă ar fi să-mi bazez calculele pe estimările inferioare (2%), ar însemna că sunt aproape șapte milioane de psihopați în ceea ce se numește cea mai mare democrație din lume, SUA. În Suedia, scăpăm cu aproape 200 000 de psihopați.

Psihopații din viața de zi cu zi

Comportamentul psihotic este pretutindeni. Cât am scris acest capitol, am auzit următorul exemplu de la o cunoștință îndepărtată.

Un bărbat în vârstă, un celibatar bătrân, a cunoscut o femeie cu cinci copii adulți. S-au căsătorit și s-au bucurat unul de compania celuilalt, iar el a trăit până la o vârstă venerabilă. Când, într-un final, a decedat, s-a aflat că era și foarte bogat. Femeia a moștenit peste un milion de dolari. Ușor jenată de noua sa avere, ea a decis să împartă moștenirea în șase părți egale. O parte pentru ea și restul pentru copiii ei. În decurs de trei luni, unul dintre fii i-a păcălit pe mama lui și pe trei dintre frați să-i dea lui averea. Sora cea mai mare, care s-a dovedit a fi imună la psihopați (există câțiva oameni norocoși care chiar sunt imuni, iar psihopații încearcă, de obicei, să scape de ei pentru a elimina amenințarea pe care o reprezintă), a refuzat să-i „împrumute" banii fratelui ei. Ca răspuns, el a amenințat-o. Dar din moment ce sora mare văzuse de mult ce-i poate pielea, a refuzat să-i dea vreun bănuț. A ridicat din umeri, apoi a dispărut cu banii fraților și mamei lui. Nimeni din familie n-a mai auzit de el de-atunci, iar banii s-au evaporat, la fel ca și individul în cauză.

Nu vei citi prea des în ziare despre astfel de cazuri. Seamănă puțin cu violența domestică. Victimele sunt rușinate și rareori reclamă incidentele. Din moment ce mulți psihopați își păcălesc familia și prietenii apropiați – victimele care sunt cel mai ușor de țintit și care reprezintă cel mai puțin pericol pentru psihopați – rămân nedescoperiți și pot continua.

Acest tipar este extrem de comun. Psihopații duc o viață parazitară. Ei se bucură să ia cina la un restaurant scump, dar tu vei fi mereu cel care va plăti nota.

Știu. Te gândești: *E atât de jenant! Să nu plătești niciodată ceea ce se cuvine! Ce vor spune oamenii?* Da, chiar, ce spun oamenii? Gândești ca o persoană normală. Nu mai face asta. Nu poți folosi logica comună în astfel de contexte. Psihopatul crede că are dreptul de a comite astfel de transgresiuni, din moment ce este deasupra tuturor celorlalți.

2. Protejează-te: tehnici de apărare de bază împotriva psihopaților

O minciună spusă destul de des devine adevăr.

Vladimir Ilici Lenin

Poți lua o serie de măsuri ca să te protejezi de prădători. Dacă ești deja în mrejele unui psihopat, atunci poate că e prea târziu. Vei avea nevoie de o forță mentală extraordinară pentru a putea să evadezi. Totuși, există trei măsuri preventive pe care le poți lua:

1. Crește-ți nivelul conștientizării de sine.
2. Învață cum să recunoști comportamentul psihotic.
3. Decide cât de mult îți prețuiești valoarea și respectul de sine.

Sună destul de simplu, nu-i așa? Cu siguranță, informația înseamnă putere în acest context. Cu cât știi mai multe despre cum se exprimă un psihopat, cu atât mai puternică va deveni protecția ta împotriva încercărilor sale de manipulare.

Hai să ne uităm mai atent la aceste trei măsuri de mai sus și să vedem de ce sunt ele atât de importante.

1. Crește-ți nivelul conștientizării de sine

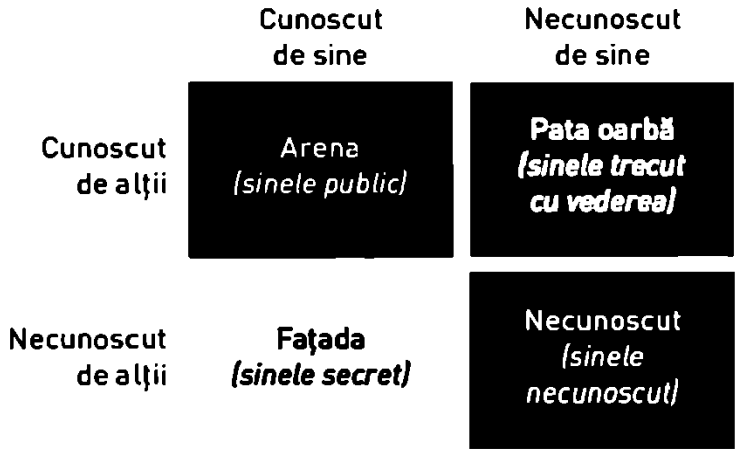
Dacă e cineva aici 100% conștient de sine, mâna sus! Nimeni? Nu? Exact. Dacă funcționezi normal și nu ești psihopat, îți dai seama că sunt o mulțime de lucruri la tine pe care poate nu le înțelegi. Iar asta ni se aplică tuturor: avem pete oarbe și ne comportăm în feluri pe care nu le înțelegem. Uneori nu e mare chestie, dar câteodată putem manifesta niște comportamente neașteptate – de exemplu, dacă ne simțim amenințați. Nimeni nu știe cu certitudine cum va reacționa în fața pericolului până nu stă cineva cu pistolul îndreptat spre el.

Uneori, se spune că psihopații nu înțeleg sau sunt incapabili să-și imagineze sentimentele celorlalți. Acest lucru nici că putea fi mai departe de adevăr. Dimpotrivă, cercetările arată că ei înțeleg perfect cum te simți în astfel de situații. Problema este că psihopatul nu simte nimic și, prin urmare, îți ignoră complet emoțiile. El expune punctele slabe extrem de repede. Odată ce-ți cunoaște vulnerabilitățile, le va folosi fără milă. Cea mai bună apărare a ta este să fii extrem de atent la cei care par că-și concentrează atenția pe punctele tale slabe. Trebuie să fii mai atent atunci când îi evaluezi pe acești oameni. (Este destul de dificil, pentru că ei nu vor începe o relație uitându-se după fisurile din armura ta. Vor începe dintr-un cu totul alt loc. Dar despre asta vom discuta mai târziu.)

Dacă ești susceptibil la flatări, o să se vadă. E incredibil de simplu să testezi asta. Observă cum reacționezi când cineva te laudă pe neașteptate. Poate că începi să roșești sau să chicotești. Dacă te recunoști în această descriere, atunci ești o invitație clară pentru trișorii emoționali de orice fel.

Cei care aleg scurtături în viață, care n-au nici o problemă să fie într-o „zonă gri" a moralității sunt în mod special vulnerabili la psihopați și la planurile lor necurate. Oamenii cu o dorință puternică de a câștiga mulți bani rapid sunt păcăliți în fiecare minut de șmecherași abili care le promit luna de pe cer.

Dar, desigur, nu e mereu ușor să știi cine ești sau să recunoști că poți fi flatat sau păcălit prea ușor. Dar chiar și tu, dragă cititorule, ai puncte slabe. Nu există oameni perfecți. În cartea *Înconjurat de idioți*, am oferit o descriere detaliată a sistemului DISC, iar unele din acele informații vor fi repetate și aici în curând, dar una e să citești despre aceste tipuri comportamentale și cu totul altceva să aplici respectiva informație.



Fereastra Johari

Fereastra Johari este un model psihologic folosit pentru a caracteriza diferite tipuri de comunicare. Modelul a fost dezvoltat în anii 1950 la Universitatea din California de psihologii Joseph Luft și Harrington Ingham. (Numele Johari este o combinație între numele lor.) Modelul descrie cum deschiderea din comunicarea interpersonală crește în momentul în care ambii participanți acționează ca indivizi unici și sunt conștienți simultan de oamenii și de relațiile din jur. Oferirea feedbackului este un proces important în toate formele de cooperare. Dacă sunt capabil să primesc feedback, dacă sunt sensibil, atunci sunt capabil să obțin informații despre cum mă văd ceilalți pe mine și acțiunile mele. În același timp, dacă sunt unic și destul de curajos încât să-mi expun sinele real, le ofer celorlalți ocazia de a obține informații despre mine.

Sinele public (cadranul arenei) e format din ceea ce știu eu despre mine și din ceea ce știu ceilalți despre mine. Dacă acel cadran devine mai mare, înseamnă că deschiderea crește. Asta se întâmplă atunci când expunerea mea – felul în care împărtășesc sinele meu interior unic cu ceilalți – crește în același timp în care crește și sensibilitatea celorlalți. Atunci când încep să mă folosesc de puterile mele și îndrăznesc să învăț despre slăbiciunile mele, sinele public crește.

Sinele trecut cu vederea (cadranul petei oarbe) este format de ceea ce eu nu știu despre mine, dar ceilalți știu. Această informație poate fi obținută din lucrurile pe care le spun și pe care ceilalți le observă, dar de care eu nu sunt conștient – de exemplu, expresii sau ticuri verbale.

Sinele secret (cadranul fațadei) este format din ceea ce eu știu despre mine, dar ceilalți nu. Această autocunoaștere poate include lucruri pe care nu am nici cea mai mică intenție să le împărtășesc sau să le arăt cuiva. Dar dacă o persoană ascunde de ceilalți prea mult din ea, atunci acest cadran se mărește.

Sinele necunoscut (cadranul necunoscut) constă în ceea ce nici eu și nici ceilalți nu știm despre mine. Părțile personalității care se găsesc aici sunt ascunse față de toată lumea și pot ieși la iveală doar în situații de tensiune extremă.

Potrivit acestei teorii, oamenii cu un cadran deschis mare – adică cu un sine public, pe care-l arată lumii, mare – au cele mai bune șanse să reușească să comunice cu alții pentru că maniera lor deschisă le facilitează comunicarea. Rezultatul este că oamenilor din jurul lor le e mai greu să-i înțeleagă greșit sau să le interpreteze incorect afirmațiile și acțiunile. Deschiderea și, odată cu ea, comunicarea dintre oameni sunt optimizate atunci când atât sensibilitatea față de sentimentele altora, cât și dorința de a împărtăși lucruri despre sine sunt la fel de mari. Atunci, fereastra este deschisă la maximum.

Desigur, nu e întotdeauna de dorit să ai un cadran deschis mare. De exemplu, în cazul cunoștințelor ocazionale sau superficiale, acesta nu este în mod special semnificativ. Care e scopul să-i lași pe străini să-ți cunoască gândurile cele mai profunde? (Deși sunt mulți oameni care fac exact acest lucru.)

Alți oameni nu-ți vor percepe comportamentul în același fel și nici nu te vor percepe neapărat cum te percepi singur. Unele lucruri sunt invizibile celorlalți pentru că alegi să nu le arăți. Dar, uneori, ceilalți – de exemplu, colegii de la muncă – vor observa lucruri la tine despre care tu ești complet inconștient. Și înainte să exclami că asta e doar din cauză că te-au înțeles greșit, lasă-mă să-ți spun că oricum nu contează. Comunicarea este dependentă de receptor. Atunci când receptorul a filtrat mesajul prin propriul sistem de referință, prin prejudecățile și experiențele sale, ceea ce rămâne este ceea ce înțelege. Indiferent dacă tu chiar ai vrut să zici respectivul lucru sau nu.

Petele oarbe

Să exprimăm asta folosind limbajul DISC: o persoană Roșie crede că e deșteaptă și hotărâtă, dar cei din jurul său văd că uneori ea este tensionată și nepoliticoasă. Un Galben încearcă să atragă atenția asupra părții sale creative și inovatoare, în vreme ce colegii săi sunt ocupați să-și rezolve proiectul neterminat. Verdele face orice pentru ca ai lui colegi să se simtă confortabil și, prin urmare, aduce cafeaua oricui își dorește, șeful său vede că el se retrage din potențialele conflicte – chiar dacă are dreptate. Iar perfecționistul Albastru îi scoate pe toți din sărite din cauza incapacității sale de a renunța la acele detalii care nu sunt 100% perfecte. Ceea ce alții văd ca pedanterie patologică, persoana Albastră vede ca muncă de calitate.

Cine are dreptate și cine greșește? Nu contează nici cât negru sub unghie. Pur și simplu, așa stau lucrurile. Dacă vei susține că ai o conștientizare de sine absolută, atunci va trebui să admiți că ai slăbiciuni. Și, după cum am descris, indivizii cu planuri ascunse au un nas foarte fin pentru astfel de slăbiciuni. Nu vei fi complet protejat de manipulări decât dacă accepți că nu ești perfect și ești pregătit să te confrunți cu părțile tale mai puțin flatante.

Neajunsurile mele – ascultă cu atenție!

Personal, îmi displace să vorbesc despre propriile slăbiciuni. E mult mai bine să vorbesc despre succesele mele și să mă scald în laudele celor dragi. Dar oricum ar fi, slăbiciunile tot acolo sunt.

În cazul meu, e vorba despre impulsivitate (comportament Roșu), ceea ce înseamnă că pot lua decizii fără să mă gândesc prea mult la ele. Este o tendință care m-a costat mult, de exemplu, sub forma pierderilor la bursă, a reparațiilor costisitoare ale mașinilor vechi care se presupune că erau în „condiție bună" și a comentariilor nechibzuite la adresa oamenilor de care-mi pasă foarte mult atunci când încerc doar să fiu amuzant.

Apropo de amuzament: În trecut, am folosit deseori umorul în momente nepotrivite (comportament Galben). Am învățat să controlez mai bine aceste impulsuri, dar pot cu ușurință să fac o listă cu toate ocaziile în care am dat lucrurile peste cap doar pentru că nu le-am luat în serios. Uneori, pot fi destul de nepăsător față de anumite detalii, chiar dacă știu foarte bine cât de importante sunt. Și nici nu

mai zic de faptul că sunt un optimist, adică îi întrerup pe ceilalți pentru că ce-am eu de zis este mult mai important sau sunt supărat când cineva scoate în evidență greșelile pe care le-am făcut când am scris paragraful ăsta.

Și, fără urmă de îndoială, am o tendință spre perfecționism (comportament Albastru). De exemplu, încă este foarte dificil pentru mine să țin un discurs fără să mai trec măcar o dată prin material, fără să mai modific vreo imagine din prezentare sau fără să reformulez ceva ca să sune mai bine. Cu toate că țin discursuri de 20 de ani, nu mă pot abține. (Sau când plantez flori noi în grădină, nu pot să le pun la fel ca pe toate celelalte; întâi trebuie să analizez instalația din o mie de unghiuri înainte să pun mâna pe o lopată. Și da, mulți oameni se întreabă ce Dumnezeului fac.) Atunci când vorbesc cu oamenii, uneori pot fi atât de concentrat, încât, practic, sunt încruntat, sau cel puțin așa mi s-a spus. Oh, Doamne!

Ei bine, iată. N-a fost chiar așa greu, nu-i așa? Acum știi mai multe despre mine și nici unul dintre exemplele pe care le-am oferit nu sunt foarte flatante. Sunt lucruri cu care încă mă lupt și deseori îmi doresc să mă comport altfel. Asta mă face o persoană rea? Nu cred. Sunt om. La fel ca tine, la fel ca toți ceilalți pe care i-am întâlnit vreodată. Cu toții avem defecte pe care le regretăm. Pe măsură ce-am îmbătrânit – tocmai am împlinit 50 de ani – a devenit din ce în ce mai ușor să recunosc că nu sunt perfect. După ce am lucrat câteva decenii în domeniul comportamentului uman, am învățat o mulțime de lucruri, inclusiv despre mine. Dar, oricum, încă există tipare în comportamentul meu de care nu sunt conștient. Trăsături și acțiuni pe care alții le văd, dar în fața cărora eu sunt orb.

Deci cu tine cum rămâne?

Dacă *eu* îmi pot recunoaște slăbiciunile, atunci și *tu* poți s-o faci. Ia-o ca pe o ocazie de a fi mai bun; de a te îmbunătăți; de a fi acceptat mai ușor de cei din jur, dacă crezi că e important pentru tine; de a-ți atinge scopurile mai repede. Așa că pune mâna pe-o foaie și pe un pix. Știi ce ai de făcut acum.

Când ai terminat, poți oricând să arunci foaia, ca să nu cadă în mâinile cui nu trebuie. Dar te-aș ruga foarte serios să-ți acorzi câteva minute și să te gândești la punctele tale slabe. Învață care sunt și lucrează la ele. Și, mai presus de orice, fii atent la oamenii care par să le ia la țintă. Pentru că sunt oameni care caută în mod activ o portiță.

2. Învață cum să recunoști comportamentul psihotic

Care e diferența dintre psihopați și oamenii cu trăsături psihotice? Ține minte, pentru a fi clasificat ca psihopat trebuie să manifești un număr suficient de comportamente psihotice enumerate în lista lui Robert D. Hare de verificare a psihopatiei.

Unele puncte de pe acea listă nu sunt, în sine, îngrijorătoare. *Farmec volubil și superficial*. Se potrivesc pentru mai multe persoane. Majoritatea Galbenilor pot bifa acest punct. Sau *impulsivitate*. Un comportament tipic Roșu. Mai întâi faci un lucru și apoi vezi cum merge. *Iresponsabilitate*? Ei bine, nu este ceva neobișnuit pentru Verzi să se retragă fix în momentul în care li se oferă o responsabilitate. Iar asta se întâmplă în special pentru că responsabilitatea presupune prea multă muncă. Așa că putem vedea cum anumite comportamente psihotice pot fi găsite la tot felul de oameni. Eu însumi pot bifa câteva pe listă, poate chiar trei sau patru. Totuși, dacă descoperi un număr considerabil de astfel de comportamente la o persoană, atunci există motive serioase să fii foarte atent.

Îmi pare rău dacă sunt prea direct, dar n-am cum s-o spun altfel. Asemenea lupului căruia, când îi e foame, nu-i pasă cât de speriată sau de rănită va fi oaia, tot așa unui psihopat „cu acte în regulă" nu-i pasă absolut deloc de tine. Tu ești doar pradă, nimic mai mult. La fel ca ciobanul care trebuie să învețe cum să țină lupii la distanță, și tu trebuie să înveți să recunoști un psihopat.

Chiar dacă încă mai crezi că amenințarea unui psihopat nu e o problemă chiar atât de mare, aș vrea să-ți subliniez următorul lucru: potrivit statisticilor, riscul de a fi afectat de un psihopat este mai mare decât riscul de:

- A avea un infarct
- A fi diagnosticat cu cancer
- A-ți lovi degetul cu un ciocan
- A avea un accident de mașină
- A fi jefuit într-o seară de vineri
- A deveni alcoolic
- A-ți pierde toată pensia privată la bursă
- A fi concediat

Cu toate acestea, încercăm să ne protejăm de toate cele de mai sus în viața noastră de zi cu zi. Mâncăm sănătos, nu bem prea mult, folosim centuri de siguranță și nu mergem acasă pe jos vineri seara. Ne facem treaba bine ca să nu devenim un nume pe lista disponibilizaților data viitoare când se fac reduceri de personal. Dar nu facem *nimic* ca să ne protejăm de psihopați – probabil pentru că nu vrem să credem că reprezintă o amenințare reală pentru noi, asta dacă luăm măcar în calcul varianta că există.

Nu vorbim aici de Hannibal Lecter. După cum am specificat și în introducere, vorbim despre cineva care ar putea, la fel de bine, să stea la două birouri distanță de tine și care-ți zâmbește în fiecare dimineață.

Nu fi naiv! Observă pericolul înainte să te observe el pe tine.

3. Decide cât de mult îți prețuiești valoarea și respectul de sine

Ce legătură au toate astea cu respectul de sine? Răspuns: absolut totul. Dacă crezi că meriți tot ce-i mai bun în viață, atunci trebuie să te asiguri că vei obține ce-i mai bun. Și nu vorbesc despre asta așa cum ar face-o un psihopat. Te rog doar să te gândești cât este de important pentru tine să-ți menții un nivel sănătos de respect de sine, pentru conștiința ta și pentru imaginea pe care o ai despre tine.

Te consideri o persoană bună? Crezi că, în ciuda defectelor și a slăbiciunilor tale, ar trebui să fii iubit și capabil să te bucuri de viață, indiferent cum arată ea? Aceasta nu este o carte concepută pentru a te ajuta să-ți construiești stima de sine, dar cred că stimă de sine este exact ceea ce meriți. Toată lumea merită să fie iubită. Asta e filosofia mea.

Totuși, mulți dintre noi au această problemă. Stima noastră de sine este atât de scăzută pentru că nu ne place de noi. Suntem nemulțumiți de noi înșine: ne dorim să fim mai tineri, mai mari, mai slabi, mai atrăgători, mai bogați, mai pricepuți la una sau la alta, să avem un partener mai interesant sau să știm franceza. Indiferent de neajunsurile specifice, prea des suntem nemulțumiți de noi înșine. Iar asta ne face prăzi ușoare pentru psihopați sau pentru cei cu trăsături psihotice.

Dintr-un anumit punct de vedere, psihopații sunt incredibil de lași. Ei chiar se comportă precum lupul care a reușit să intre în țarc. Rareori atacă persoana alfa – cel mai puternic animal din țarc –, pentru că nu sunt siguri c-o să câștige. Dar prăzile rănite? Persoana care a avut o viață dificilă? Fără îndoială. Se năpustesc asupra celui mai slab din turmă. Cei lenți, cei care par ușor aerieni și dau semne de slăbiciune. În cazul oamenilor, cel mai slab din turmă este cel care nu se place pe el însuși. Acea persoană va fi foarte ușor de influențat de laude, să spunem. Dacă nu crezi că te poate iubi cineva, așa oribil cum ești, atunci ești dornic să inviți înăuntru pe oricine îți arată și cea mai mică urmă de apreciere.

Nu crezi că ți se poate întâmpla asta? Foarte bine, dar știi că astfel de oameni sunt acolo și că prietenii tăi mai puțin vigilenți pot fi în pericol. Poate că această cunoaștere îți va oferi ocazia de a-i sprijini și ajuta pe acești prieteni.

Sarcina ta e să accepți cine ești. Chiar te rog, lucrează la neajunsurile tale și încearcă să te dezvolți în toate domeniile. Învață cum funcționezi și gândește-te la ce puncte forte vrei să ai. În același timp, poți reflecta și la slăbiciunile pe care vrei să le transformi în puncte forte. Aceasta este o abordare pozitivă care-ți oferă energie și te face un individ mai complet. Dar nu nega cine ești.

Trebuie să te placi pe tine.

Iubește-te!

Dă-ți seama că nu ai nevoie de nimeni altcineva ca să faci asta. Dezvoltă-te pentru că vrei *tu* – nu pentru că se ia cineva de tine.

Vreau să închei acest capitol spunând următoarele: dacă ești independent, asta *nu* te face mai puternic. Lupul scoate oaia din turmă înainte s-o sfâșie în bucăți. Asigură-te că psihopatul nu te scoate din turmă și nu te izolează de cei dragi. Poți găsi astfel de exemple mai târziu, în carte. Cere ajutorul familiei și al prietenilor dacă suspectezi că ai o problemă.

Bun. Acum ai trei moduri care să te ajute să te protejezi.

3. Cine sunt psihopații?

Dacă nu-ți controlezi mintea, altcineva o va face.

John Allston

Cercetările arată în mod categoric că majoritatea deciziilor umane sunt bazate pe factori emoționali, nu raționali. Cât înseamnă, de fapt, logică în deciziile noastre? Deseori, ceva pare, pur și simplu, corect, așa că acționăm. După, nu putem explica întotdeauna de ce-am făcut ce-am făcut. Doar părea o idee bună în acel moment.

INFORMAȚIE	INFLUENȚĂ
20% din deciziile noastre sunt bazate pe analiza rațională	80% din deciziile noastre sunt bazate pe convingeri emoționale

Gândește-te puțin. Ultima oară când ai cheltuit o sumă mare de bani: a fost din motive logice și raționale sau doar pentru că te-a făcut să te simți bine? Vreo bijuterie, mașină, casă? În dimineața asta, înainte să mă apuc de scris, m-am uitat pe internet după mașini. Una dintre cele mai ieftine mașini din Suedia se numește Dacia. Nu știu prea multe despre mașini, dar părea o mașinuță destul de simplă, fără prea multe extraopțiuni: un motor micuț, consum redus și costul asigurării, rezonabil. Sunt sigur că e destul de satisfăcătoare, mai ales dacă ai nevoie de ea pentru distanțe relativ scurte. Probabil ar fi o decizie rațională să cumpăr o astfel de mașină. N-am cunoscut pe nimeni care să dețină una. Dar am multe cunoștințe care conduc BMW, Mercedes, Lexus sau alte mașini la fel de scumpe. „Siguranța", exclamă ei de obicei, oarecum ofensați atunci când îi întreb de ce cheltuiesc atâția bani pe o mașină. Desigur, siguranța este importantă.

Dar un Volvo, care nici măcar nu se apropie de un Lexus ca preț este, fără îndoială, la fel de sigur. Decizia luată ca urmare a stării de bine din punct de vedere emoțional câștigă din nou în fața rațiunii.

Există diferențe între deciziile mici și cele mari?

Cum rămâne cu o casă? Acum vorbim de bani mulți. Chiar trebuie să gândești rațional o astfel de investiție; altfel, totul poate s-o ia razna. În cazul unei astfel sume, nu poți lăsa inima să aleagă, pentru că o decizie proastă poate avea consecințe severe. Dacă situația ta financiară are de suferit pentru că vei plăti prea mult pentru o casă, riști să-ți distrugi și căsnicia. În calitate de fost funcționar bancar, pot spune că am văzut numeroase familii destrămându-se pentru că nu-și puteau plăti facturile. Așa că atunci când cumperi o casă, trebuie să fii rațional. Asta fac majoritatea oamenilor, nu-i așa?

Pe de altă parte: ai fost vreodată la o vizionare cu un agent imobiliar? Și când te-ai dat jos din mașină, te-ai uitat la aleea pietruită, ai aruncat un ochi prin grădină și deja i-ai spus partenerului: *Asta e! Mă simt ca acasă!*

Mulți oameni cu care vorbesc despre achiziția unei case susțin că nu așa se întâmplă. *Vezi tu*, zic ei cu o voce prietenoasă, dar cu o față care transmite că nu am înțeles ideea, *trebuie să mergi la bancă, să faci calculele, să analizezi dobânda și modul de rambursare. E multă logică și informație în spatele unei astfel de decizii!*

Într-adevăr!

Dar, în același timp, dacă estimările stilului tău de viață și ale planului ipotecar (și ale dobânzilor) sunt optimiste, o să renunți la casa ta de vis? Nu încercăm noi să-l convingem pe funcționarul cu privire severă că vom vinde a doua mașină și că, oricum, cine are nevoie de o barcă în zilele noastre?

Ca să nu mai pierdem timpul, hai să recunoaștem, pur și simplu, că nu suntem prea buni la a lua decizii complet raționale. Suntem ființe emoționale. Lăsăm sentimentele să ne conducă. Și cred că e perfect în regulă să fie așa. Dar este și motivul pentru care unii oameni se pricep atât de bine să-i manipuleze pe alții.

Unii oameni sunt mai buni la a-și folosi influența decât alții. Asta îi face niște vânzători așa buni. Au descoperit cheia către emoțiile celorlalți. Asta nu înseamnă neapărat că sunt manipulatori isteți (deși chiar s-ar putea să fie așa), dar înseamnă că știu cum să te ducă acolo unde vor ei. Uneori, se

întâmplă complet accidental – poate că nu am înțeles foarte bine valoarea propunerii X, iar acum am întâlnit pe cineva care-mi deschide ochii și-mi arată ocazia. Dar indiferent care este scopul, e bine să înțelegi cum ești influențat de diverși indivizi pe care-i întâlnești.

Așadar, cine sunt manipulatorii? Suspecții principali sunt...

Cine sunt acești oameni manipulatori și abuzivi? Ei sunt cei cărora le e foarte ușor să se folosească de emoții. Asta înseamnă deseori că cei care te cunosc cel mai bine sunt pe lista de posibili candidați. Chiar și dacă nu începi să-ți suspectezi toți membrii familiei și prietenii apropiați, tot aș vrea să subliniez zonele de mare risc. Desigur, asta nu înseamnă că ar trebui să-ncepi să te uiți chiorâș la toți cei din jurul tău, dar nici nu ar trebui să fii orb în fața realității. Cunoașterea înseamnă putere. Evident, nu trebuie să-ți faci griji în legătură cu oamenii pe care îi cunoști personal și care nu au încercat niciodată să te păcălească să faci ceva ce nu ți-ai dorit. Dar când în viața ta intră oameni noi, ar trebui să îi privești cu ochii larg deschiși. Nu fi neîncrezător, dar observă-i un pic mai bine decât ai face-o în mod normal. Fii vigilent fără să devii paranoic.

Aceștia sunt oamenii care pot ajunge cel mai ușor la tine:

- Membrii familiei tale
- Soțul/soția sau partenerul de viață
- Partenerul romantic sau sexual
- Relațiile de la muncă: șeful, colegii sau subordonații
- Prietenii și cunoștințele
- Contactele profesioniste: doctori, avocați, psihologi sau alții cărora ai putea să li te adresezi pentru ajutor

Vai, Doamne! poate că gândești acum. *Dar asta înseamnă, practic, toate persoanele pe care le cunosc.* Asta e vestea proastă. Psihopații arată la fel ca toți ceilalți și sunt rudele cuiva. Dar ce contează este dacă o relație chiar îți oferă ceva: putere, prietenie, bucurie, dragoste sau câștig financiar. Dacă da, atunci desigur că e pozitivă. Dar dacă relația îți face rău pentru că-ți fură liniștea, banii, încrederea în viitor sau în viață însăși, atunci e timpul să faci ceva în legătură cu asta.

Cei pe care nu va trebui să-i întâlnești niciodată

Apoi, desigur, avem manipulatorii clasici pe care nu-i vei întâlni niciodată. Istoria este plină de ei – conducători tiranici care au subjugat națiuni întregi. Hitler a manipulat un popor întreg determinându-l să înceapă un conflict mondial. Teroriștii ne-au făcut să ne dezbrăcăm în fața străinilor din aeroport. Fanaticii manipulează copiii să se arunce în aer pentru ceva ce nici o ființă umană nu a văzut vreodată. Piețele financiare sunt populate de manipulatori abili care ne fac să ne deschidem portofelele și să investim bani în proiecte pe care nici nu prea le putem înțelege. Unele dintre lucrurile care se întâmplă în jurul nostru mă fac să mă întreb serios câți psihopați or fi, de fapt, în poziții importante din toate domeniile. Dacă te uiți la ce se întâmplă în lume, e imposibil să nu ajungi la anumite concluzii.

Dar acești psihopați sunt prea departe ca să avem de-a face cu ei. Nu putem face nimic în legătură cu faptul că lumea este parțial guvernată prin manipulare și, în unele cazuri, prin psihopatie severă. Dar ne putem păstra grădina din spatele casei drăguță și curată.

În această carte, am ales să-mi dedic atenția către doi suspecți principali: partenerul și colegii de muncă. Sigur, și șeful. Poate în special șeful. Iată câteva lucruri pe care ar trebui să le reții înainte să mergem mai departe.

Partenerul tău psihopat

Dacă partenerul tău e psihopat, înseamnă că ești într-o situație foarte nefericită. Chiar dacă jură loialitate și dragoste absolută în fața altarului și a lumii întregi, pur și simplu e o persoană care doar a învățat să spună cuvintele potrivite. A văzut cum se face în filme și, din moment ce e un actor abil, n-are nici o problemă să se prefacă. Emoțiile reale sunt de neconceput pentru el, dar știe cum ar trebui să arate astfel de emoții. S-a antrenat să spună cuvintele corecte. Cel mai probabil, a furat jurămintele de căsătorie de pe internet și a învățat cuvinte îți vor aduce lacrimi în ochi. Din nefericire, nu vorbește deloc serios; este doar parte a unui plan mai elaborat.

Psihopatul nu are nici o intenție să-și țină promisiunile grandioase; mai degrabă, este foarte mulțumit că a reușit să te păcălească și pe tine. Cum poți fi atât de prost și de credul?

Tocmai te-ai căsătorit cu un lup, dar habar n-ai încă. Dar crede-mă când îți spun că se va bucura de toate felurile de mâncare de la bufetul tău suedez.

Pentru că exact asta face un psihopat. Nu se căsătorește și nu trăiește cu tine pentru că te iubește și te respectă. *Păi și atunci de ce o fac?* te vei întreba. Ca să pună stăpânire pe tine și pe toate bunurile tale. Te va seca de tot. Poate că o să dureze câțiva ani și poate că va părea, la început, partenerul perfect. Îți va fermeca rudele și prietenii și va face orice ca să pozeze în partenerul ideal. Te va ajuta cu chestii, se va oferi să facă lucruri în locul tău – lucruri pe care probabil vei sfârși să le faci, oricum, singur – și-și va marca teritoriul. Iar dacă începi să te plângi, va arăta spre toți cei din afară care-l consideră partenerul ideal. Spre oamenii care nu i-au văzut niciodată partea întunecată.

Dar psihopații nu pot juca rolul partenerului perfect prea mult timp. Se plictisesc să fie persoana pe care au creat-o ca să te cucerească. Pentru că aceea nu era deloc o persoană.

Psihopatul își va pune, apoi, planul principal în aplicare: să trăiască pe spatele tău până când nu mai te ții bine pe picioare. În loc să îmbătrânească cu tine, te va îmbătrâni pe tine înainte de vreme. Există exemple de parteneri psihopați care au luat expresia „până când moartea ne va despărți" extrem de literal – ca planul de evadare suprem. Dar atunci când banii au dispărut, când casa a fost ipotecată pentru mai mult decât merită, când ți-ai folosit toate cardurile de credit până la limită și nu mai ai nici un bănuț, atunci vor trece la următoarea victimă.

Vestea bună e că poți vedea semnalele de avertizare destul de devreme (poate chiar după ce termini de citit cartea) și poți adopta măsuri preventive. Poți să refuzi să joci cum îți cântă el. Poți spune că ai văzut imediat ce se întâmplă. Dacă nu ești o victimă „bună", psihopatul trece mai departe. Există atâția oameni creduli; de ce să se chinuiască cu unul dificil? Și așa vei scăpa din ghearele psihopatului! Ești mai mult decât persoana aceea vulnerabilă care cere să fie păcălită.

Colegul tău psihopat

Colegul psihopat atrage pe toată lumea la el pentru că este acolo unde e toată lumea. Îl vei găsi lângă mașina de cafea, unde profită de orice ocazie de a găsi o pradă nouă. Tehnica

este folosită pentru a seduce un public nou cu personalitatea lui fascinantă și să-i facă pe ceilalți să creadă că e fantastic. Dar totul e doar un mare spectacol. Rareori arată cuiva cine este cu adevărat. În prezența unui psihopat, alți colegi se vor comporta ca și când ar fi fost drogați. Nu văd nimic altceva decât o persoană care arată minunat, care miroase bine și care spune întotdeauna exact ceea ce trebuie la momentul potrivit.

Această persoană iese repede în evidență ca prietenul cel mai bun, colegul de încredere și loial; această persoană este totul pentru toată lumea. Când o descriu așa, sună prea bine ca să fie adevărat, nu-i așa? Și chiar e. Problema este că toată lumea din birou a fost atât de vrăjită de această persoană, încât nimeni nu observă că psihopatul nu-și face treaba bine. Psihopații rareori obțin cele mai bune rezultate pentru că ei nu fac nimic dacă nu reușesc să convingă pe altcineva să facă în locul lor. Dar sunt mai mult decât dornici să-și asume laudele pentru succesul altora. Se pot duce foarte ușor la șef să discute despre o afacere importantă pe care, de fapt, tu ai încheiat-o și să spună că ei au fost în spatele întregii probleme. Atunci când zvonul ajunge, în sfârșit, la urechile tale, e deja prea târziu ca să mai faci ceva.

Colegul tău psihopat te-ar menționa și te-ar face de rușine sau chiar te-ar acuza de vreo greșeală fatală închipuită fără nici un moment de ezitare dacă ar fi de părere că asta i-ar aduce un câștig. Dacă-ți descoperă slăbiciunea, te va face bucăți fără să clipească. Viața ta sau reputația la firma unde lucrezi nu înseamnă nimic.

Dacă-ți pierzi slujba, ar fi păcat, desigur, dar asta e problema ta. Chiar dacă psihopatul ți-a întâlnit familia și s-a jucat cu copiii tăi, tot este capabil să te înjunghie pe la spate.

Psihopatul n-ar simți nici cea mai mică urmă de regret să arunce o grenadă în direcția ta, s-o lase să explodeze și apoi să se uite, cu un rânjet satisfăcut, cum bucăți din tine și din cariera ta distrusă cad la pământ. El se simte complet deconectat de felul în care ar putea fi afectată familia ta de această catastrofă.

Sunt conștient cât de malefic sună toate astea, dar vreau să înțelegi cât de periculos este un psihopat.

Ca să fie și mai clar: colegul tău psihopat nu dă doi bani pe tine.

Cât despre rânjit: psihopații nu zâmbesc atât de des pe cât ai crede. Și râd și mai rar. Râsul este o reacție spontană: vezi ceva pentru care nu ești pregătit și apoi izbucnești în râs pentru că a fost amuzant. Iar umorul funcționează la fel ca empatia. Trebuie să înțelegi ceva despre lume și să simți ceva pentru ca el să funcționeze. Dar psihopații nu înțeleg ce e așa amuzant. Ei nu râd la ce râdem noi și dacă ar încerca să râdă, ar părea ciudat. Ei știu asta, așa că n-o fac. Nu vor fi niciodată bufonul clasei.

Dacă ai un bufon în birou, nu trebuie să te îngrijorezi. O astfel de persoană poate fi un pic enervantă câteodată, dar, cel mai probabil, nu e un psihopat.

Mulți psihopați par să fie tipul visător. Câștigă încrederea oamenilor prin căldura lor, nu atrăgând o mulțime mare pe care s-o distreze.

Șeful tău psihopat

Acum imaginează-ți că psihopatul nu este, de fapt, colegul tău... ci chiar șeful.

Poți să-ți imaginezi ce daune poate face?

Kevin Dutton, un psiholog britanic, a făcut niște cercetări care arată că psihopații se găsesc cel mai des în următoarele profesii, care le oferă putere, bani și distracție, dar și ocazia de a controla alți oameni și de a le domina viața:

1. CEO (interpretat drept cel mai mare șef dintr-o firmă sau companie, oficial sau nu)
2. Avocați
3. Angajați în mass-media (radio sau TV)
4. Vânzări
5. Chirurgi
6. Jurnaliști
7. Agenți de poliție
8. Lideri religioși
9. Bucătari-șefi
10. Funcționari publici

4. Înconjurat de psihopați? Iată cum scapi de ei

Nu mint niciodată... cel puțin nu pe cei pe care nu-i iubesc.
ANNE RICE, *VAMPIRUL LESTAT*

Cea mai bună modalitate prin care să te protejezi de psihopați este aceea de a-ți crește nivelul de conștientizare de sine. Și asta vom face acum, explorând culorile și tiparele comportamentale ale sistemului DISC.

Hai să ne uităm mai atent la cum se pot traduce în culori diverse tipuri de comportament, conform sistemului DISC pe care l-am menționat mai devreme.

Comportamentul dominant, Roșu, poate fi observat la indivizii extravertiți și orientați spre sarcini care funcționează într-un ritm alert în toate aspectele vieții. Sunt motivați, abia așteaptă să rezolve probleme și sunt chitiți să obțină rezultate și să atingă țeluri. Le place activitatea și obosesc repede dacă stau degeaba prea mult timp.

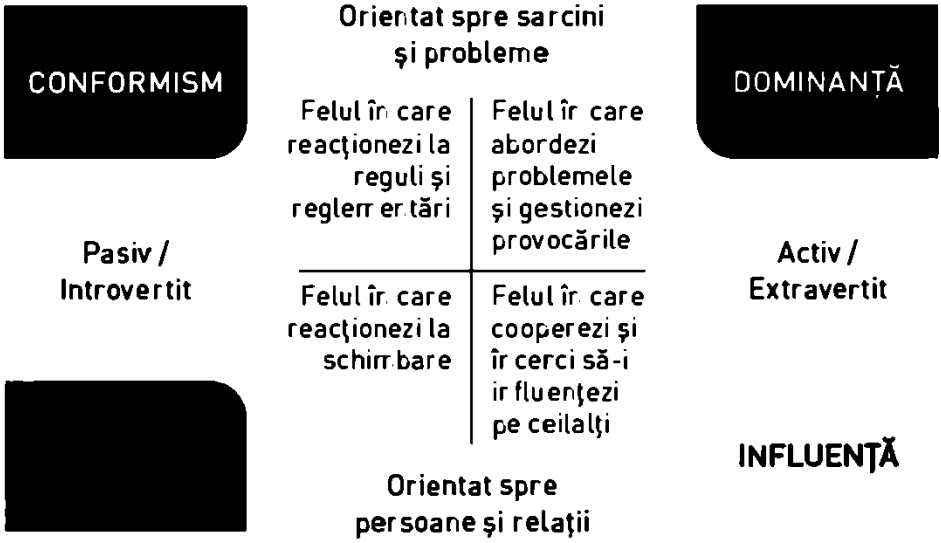
Comportamentul influent, Galben, se regăsește la oameni fericiți, creativi și extravertiți, care comunică ușor cu toată lumea. Asemenea oamenilor Roșii, și ei trăiesc într-un ritm alert; totuși, sunt mult mai orientați către oamenii din jurul lor. Se plictisesc repede de prea multe detalii.

Comportamentul stabil, Verde, cel mai echilibrat, îl vom întâlni la o persoană mai rezervată și introvertită. Aceștia sunt orientați spre fericirea grupului și depun eforturi pentru a se asigura că nu există conflicte. Le place cooperarea și sunt ascultători excelenți.

Comportamentul Albastru, conformist, înseamnă oameni introvertiți și orientați spre sarcini, cărora le place ca lucrurile să fie ordonate și-și doresc să lucreze organizat. Apreciază calitatea și rareori, sau niciodată, nu le scapă din vedere detaliile.

Iată! Ești expert acum? Nu, nu mă așteptam să fii. Trebuie să ne uităm mai îndeaproape la diferitele tipuri de comportament.

PILONII PRINCIPALI DIN DISC


CONFORMISM
Orientat spre sarcini și probleme
DOMINANȚĂ
Felul în care reacționezi la reguli și reglementări
Felul în care abordezi problemele și gestionezi provocările
Pasiv / Introvertit
Activ / Extravertit
Felul în care reacționezi la schimbare
Felul în care cooperezi și încerci să-i influențezi pe ceilalți
INFLUENȚĂ
Orientat spre persoane și relații

Comportamentul Roșu (Dominant)

Alfa sau Ambițiosul

Cel mai ușor mod prin care poți recunoaște o persoană Roșie este să te uiți în ochii ei. Motivul este că va face ceva ce majoritatea oamenilor nu fac: te va privi în ochi fără să se uite în altă parte. Majoritatea oamenilor nu te privesc în ochi mai mult de câteva secunde și apoi se uită repede în altă parte. Dar oamenilor cu trăsături Roșii le place să se uite mai mult, din moment ce vor să vadă cine ești. Ei își măsoară potențialul oponent și se comportă într-o manieră conflictuală în

această privință. Sunt, pur și simplu, gata să te doboare din priviri.

Următorul pas este strângerea de mână. Fermă, poate puțin prea fermă. Dominantă. Ai de-a face cu cineva care nu te va lăsa să-l calci în picioare. Un consultant pe care l-am întâlnit acum mulți ani avea o strângere de mână bizară. Lua mâna celeilalte persoane și o întorcea ușor, pentru ca dosul palmei lui să fie deasupra. Apoi o împingea pe-a ta în jos ca să arate că era mai puternic. Asta e un mod extrem de dominant de a da mâna pentru că semnalizează faptul că se așteaptă de la tine să fii o persoană submisivă. Nu știu dacă era conștient de asta, dar era foarte inconfortabil pentru cei din fața lui.

Prima dată când am dat mâna cu el am fost atât de uimit, încât n-am făcut nimic. A doua oară, am fost pregătit, așa că am rezistat – ceea ce l-a surprins, așa că m-a prins și mai tare, iar eu am rezistat și mai ferm. L-am privit în ochi și l-am întrebat ce, Doamne iartă-mă, încearcă să facă. Într-un final, s-a oprit. Nu ne-am înțeles niciodată foarte bine.

Limbajul corporal al Roșilor oferă, de asemenea, o mulțime de indicii. Deseori, ei au o postură dreaptă și merg destul de repede. Se uită drept înainte și se așteaptă ca oamenii să se dea la o parte. Desigur, ca întotdeauna, există excepții. Dar este destul de improbabil să dai de o persoană Roșie apatică. Pur și simplu ei nu funcționează așa.

Cum recunoști un Alfa adevărat?

Persoana Roșie vorbește relativ repede și intens. Nu are o problemă să ridice tonul dacă devine necesar. Corecție: dacă *ea* crede că e necesar. Apoi, repetă același argument, dar mai tare. Aceștia sunt genul de câștigători cărora le place să amplifice totul. Roșii vor persevera într-o discuție chiar și dacă și-au dat seama mai devreme că nu au dreptate; din moment ce urăsc să piardă, vor continua, pur și simplu, s-o țină pe-a lor.

Deloc frumos, vei spune. Unei persoane Roșii nu-i pasă. Nefiind oameni cărora să le placă relațiile, ei doar ridică din umeri la opiniile altora. Asta s-ar putea chiar să fie cea mai mare calitate a lor: nu lasă sentimentele și opiniile altor oameni să-i atingă prea mult. Nu sunt complet insensibili – nici vorbă –, dar fac distincția între o situație și o persoană.

Am dat peste un exemplu de cuplu Roșu acum vreo câțiva ani într-o organizație cu care lucram. Șeful departamentului nu era pur Roșu; mai avea și niște trăsături galbene, dar cele Roșii erau destul de puternice încât să poată rezolva următoarea problemă:

> Una dintre echipele mele nu făcea mai nimic. Disciplina lipsea, iar moralul era la pământ. Oamenii veneau și plecau după cum li se năzărea, stăteau foarte mult la masa de prânz și petreceau foarte mult timp pe internet în timpul orelor de muncă. Foarte puțini dintre angajații din acea echipă își asumau responsabilitatea pentru orice dincolo de propriul birou. Liderul echipei a încercat de câteva ori să-i dea pe brazdă, dar fără succes. Echipa nu-și îndeplinea aproape niciodată *targeturile*. Din opt echipe similare, rezultatele lor erau cele mai slabe.

Ce-ai fi făcut tu dacă erai șeful acelui departament? Le-ai fi oferit un feedback dur. Ceea ce s-a și întâmplat. Șeful departamentului l-a chemat pe liderul acelei echipe pe la 11 dimineața ca să-i ofere feedback față pentru modul în care se descurcă cu echipa sa. Conversația a fost în mare parte negativă, după cum era și de așteptat.

Din moment ce am fost persoana care a rezolvat, până la urmă, problema, se întâmplă să știu că, la început, directorul a avut niște comentarii destul de echilibrate. Șeful a vorbit despre părerea lui privind echipa cu performanțe slabe și a cerut sugestii de schimbare. Dar liderul echipei insista că nu e vina lui și că nu are nici o responsabilitate pentru comportamentul nesănătos al echipei, iar în curând șeful a devenit destul de iritat.

Conversația s-a sfârșit cu mustrarea liderului de echipă, o mustrare extrem de dură, punând sub semnul întrebării competența acestuia. „Conversația" se putea auzi de pe hol. I-a spus liderului tot ce i-a venit la gură, pentru că bărbatul refuza să se confrunte cu problemele evidente ale echipei sale.

Reacția liderului de echipă a fost ușor de prezis. S-a dezumflat ca un balon. S-a ridicat de pe scaun, convins că va trebui să-și dea demisia de rușine. Cu mâna pe clanță și pregătindu-se să iasă din birou și să vadă privirea dezaprobatoare a colegilor săi, l-a auzit pe șeful inițial iritat întrebându-l: „Apropo, ai luat deja prânzul?"

Această parte a comportamentului Roșu este ceva ce mulți nu pot cuprinde cu mintea. Dar asta se întâmplă tocmai pentru că Roșul distinge între o situație și o persoană. Desigur, șeful era supărat pe liderul de echipă care refuzase să asculte realitatea obiectivă a situației, așa că l-a mustrat. Dar nu-l detesta, de fapt, chiar îl plăcea. Era nesatisfăcut de modul în care se comportase bărbatul, așa că a început să țipe. Apoi a observat că e ora prânzului și s-a gândit că i-ar prinde bine să aibă companie la masă.

Apasă accelerația! De ce te miști așa încet?

Lucrurile se întâmplă cu o viteză uimitoare. Roșu lucrează repede. Uneori pierde din vedere detaliile, dar menține un ritm nebun în orice ar face. Și are și multe lucruri care i se întâmplă în același timp. Sentimentul urgenței este, de asemenea, o trăsătură Roșie tipică. Chiar și atunci când nu există, de fapt, nici o grabă, el tot se grăbește. Îi place să rezolve multe lucruri și nu-i place când stă degeaba.

Un coleg și un bun prieten de-al meu este un exemplu perfect. Nu pierde nici o clipă în timpul unei zile de muncă. Dacă trebuie să aștepte un taxi, își va verifica e-mailul. Dacă e blocat în trafic, va da câteva telefoane. Când primește un e-mail, de obicei răspunde imediat, ca să termine cu el. Sarcina de a se întoarce și a verifica la ce e-mailuri a răspuns și la care nu îi mănâncă, pur și simplu, prea mult timp. Dacă așteaptă în aeroport, la fel. Camerele de hotel sunt, practic, făcute pentru a munci. Poți să mai strecori câte un e-mail, să mai verifici o dată programul ședințelor sau să pregătești o prezentare.

Mai sunt și alte culori în afară de Roșu care demonstrează acest tip de eficiență. Dar ele o fac în special ca să-și elibereze timpul mai târziu. Lucrează câteva ore în plus într-o săptămână normală de muncă, apoi, vinerea, pleacă acasă la prânz. Un Roșu nu face asta. El nu se duce acasă doar pentru că și-a terminat treaba. În schimb, profită de orice ocazie pentru a începe ceva nou.

Exemplul meu preferat este atunci când colegul meu scria e-mailuri, participa la conferințe video și îmi asculta și prezentarea, toate în același timp. Chiar și atunci când conversația din conferință a devenit intensă – într-o limbă diferită decât cea nativă –, nu a ratat nici un cuvânt din ce-am avut de spus. Analiza sa asupra prezentării a fost perfectă. Multi-

taskingul este o altă calitate a Roșilor. Ei pot face numeroase lucruri în același timp și pot procesa cantități enorme de informație într-un timp foarte scurt. Trucul e că ei nu se concentrează absolut deloc pe detalii; mai degrabă se concentrează pe caracteristicile principale. Au o perspectivă de ansamblu eficientă și văd rapid tipare în cantități uriașe de informație.

Le pasă de imaginea de ansamblu. Pentru că Roșiilor nu le plac detaliile absolut deloc. Nici vorbă!

Cu ce contribuie un Roșu la echipă?

Roșii se asigură că există acțiune și lucrurile se mișcă repede. Pentru că le place să fie tot timpul în mișcare, îi inspiră pe ceilalți. Doar dacă nu cumva Roșul este un singuratic – se mai întâmplă și asta. Dar Roșul generează idei, își oferă părerile despre ideile altora și se asigură că se iau decizii. În vreme ce altor culori li s-ar părea dificil să ajungă în miezul problemei, Roșul se va ridica în timpul ședinței și va spune: „Ok, deci fiți atenți cum o să facem!" Apoi se duce și face. Probabil că va crea vreun soi de sistem pentru cum ar trebui proiectul dus la îndeplinire. Deși Albastru este în principal cel care creează planuri detaliate, și Roșului îi place să aibă o structură pentru cum ar trebui făcute diverse lucruri.

Mai târziu, o să descriu principalele slăbiciuni ale Roșilor și cum poate cineva rău intenționat să obțină ce vrea de la ei. Pentru că, oricât de dur ar părea, are și Roșul niște puncte slabe. Iar persoana care i le cunoaște le poate face cu ușurință scopul manipulării.

La ce anume trebuie să fii neapărat atent

Opinia mea este că Roșu este cea mai ușoară culoare de gestionat. Cu toate acestea, întâlnesc mulți oameni care cred că prezintă provocări constante. De fapt, problema e simplă. Secretul este să nu iei personal comportamentul atunci când ești cel care se confruntă cu stilul său agresiv și lipsit de tact. Dacă vei înțelege că acel comportament nu este direcționat în mod special către tine, atunci te vei descurca de minute.

O modalitate simplă de a te descurca cu Roșii la muncă este să fii întotdeauna pregătit. Asigură-te că ai toată documentația și toate informațiile la tine, asigură-te că știi ce vrei de la acea ședință și că poți răspunde la întrebări pe măsură ce ele apar. Poate că Roșul va avea niște întrebări sau poate că

nu. Cu cât te exprimi mai clar, cu atât te vei întâlni cu mai puține întrebări. Dar dacă Roșul simte chiar și cea mai mică nesiguranță din partea ta, categoric va avea întrebări. Și vor fi necruțătoare. Dacă Roșul simte că ești vag în legătură cu anumite lucruri, va pune presiune pe tine. Așa că asigură-te că știi despre ce vorbești.

Și dacă este o prezentare foarte importantă, e o idee bună să exersezi exact ce urmează să spui. Indiferent dacă urmează să-ți negociezi salariul, să aplici pentru o nouă slujbă, să-ți vinzi serviciile unui potențial client sau să-i prezinți șefului tău un proiect, exersează-ți cele mai importante argumente. Roșului îi place să provoace. Dacă ai spus că opțiunea B este superioară (și spune asta doar dacă crezi cu adevărat că e așa), nu-ți schimba părerea dacă te pune la îndoială. Poate că doar te testează să vadă dacă vorbești serios. Dacă te retragi și spui „sigur, și opțiunea C s-ar putea să meargă", atunci deja ai pierdut. Acum pari indecis, iar asta nu te va ajuta absolut deloc.

Imaginează-ți că mergi la un specialist cardiolog care-ți spune că motivul pentru care te simți rău e că ai nevoie de un triplu bypass. Dacă întrebi „N-ar fi suficient doar operație simplă?" iar doctorul răspunde, „Ei bine, și asta s-ar putea să meargă; hai să încercăm", l-ai lăsa să te mai opereze? Nu, nici nu credeam. Și nici Roșu nu l-ar lăsa. El vrea să se asigure că știi cu adevărat despre ce vorbești.

Atunci când întâlnești persoane cu trăsături Roșii este important să te concentrezi pe viitor, nu să vorbești despre lucrurile din fundal. E mai bine să discuți rezultatele pe care le poți obține decât argumentele care ar duce la ele. Descrie – scurt și la obiect – la ce crezi că poate contribui opțiunea B și care sunt țintele pe care le vei atinge cu respectiva soluție. Dacă discuția nu se întoarce la baza proiecțiilor tale, atunci treci repede peste detaliile de fundal. Ele pot fi interesante, iar Roșii nu iau mereu decizii nefondate, dar preferă să vorbească despre scopuri și rezultate. Concentrează-te pe asta.

Pentru numele lui Dumnezeu, nu face asta!

Nu irosi niciodată timpul prețios al unui Roșu! Asta se întâmplă dacă ești slab pregătit: vei da impresia că ești dezorganizat. Asigură-te că ai pe calculator documentele care trebuie și nu sta să cauți informația relevantă lăsându-l pe Roșu să aștepte. Dacă-i irosești și 12 secunde din viață, atunci ai

eșuat lamentabil. El va bate cu degetele în masă mai repede decât poți tu să spui „nu facem nici o afacere". Dacă ești cu adevărat ghinionist, își va scoate telefonul și-l vei pierde.

Dacă discuția se duce într-o zonă în care trebuie să obții mai multe informații sau documentație, fă-o, dacă e posibil, într-o liniște completă. Roșul nu vrea să-ți asculte scuzele murmurate sau aiurelile despre circumstanțele epuizante. El poate aștepta în liniște dacă *tu* știi cum să gestionezi situația. Arată-i că ești eficient. Obține răspunsurile și oferă-i-le.

În general vorbind, pălăvrăgeala inutilă este o idee proastă atunci când vine vorba de persoanele Roșii, chiar și cele pe care le cunoști bine. Dacă Roșul este un bun prieten de-al tău și sunteți împreună la un grătar, atunci e în regulă să trăncănești despre unde te duci sau nu în vacanță. Dar dacă ești la birou, nici măcar cel mai calm dintre Roșii nu va dori să știe o mulțime de lucruri irelevante sau de bârfe pe care se întâmplă să le fi auzit. Cel-mai-calm-dintre-Roșii va dori să știe în ce constă proiectul, dacă va câștiga bani și cum va obține profit din asta. Nu începe să pălăvrăgești despre lucruri care nu sunt pe agendă. Și fă totul rapid. Nu vei obține asta vorbind mai repede, ci folosind mai puține cuvinte.

Apoi, mai e și chestiunea deschiderii și a intimității. Sigur, am fost în poziții în care e important să construiești o relație cu clientul. Dar cu Roșii trebuie să gândești foarte bine o astfel de situație. Ei nu sunt acolo ca să devină noul tău partener de tenis; sunt acolo să facă afaceri, iar tu ai face bine să-ți amintești asta. Unde studiază psihologia soția Roșului sau dacă fiul lui joacă fotbal n-are nimic de-a face cu tine.

Probabil te gândești: *Bine, bine, dar eu am avut conversații foarte personale cu indivizi Roșii pe care nu prea îi cunoșteam. Le-am povestit despre vacanța mea din Vietnam și ei mi-au spus despre călătoria lor în Bali.*

Sigur. Poate că persoanele Roșii sunt nerăbdătoare, dar nu sunt idioate. Își dau seama că trebuie să intre în joc. Majoritatea dintre ei sunt conștienți că nu pot să le spună tuturor să dispară, iar majoritatea apreciază discuțiile mă-runte. Dar ține mine treaba asta: Roșii mai degrabă ar evita asta. Dacă-i ajuți să economisească timp sărind peste toată pălăvrăgeala inutilă, vei încheia afaceri mult mai avantajoase cu ei. Le vei câștiga încrederea și vei fi văzut ca un om de afaceri, coleg sau șef ambițios și eficient.

În final, vreau să-ți reamintesc să nu iei personal maniera directă a Roșului. Roșul spune ce gândește și rareori are intenții meschine atunci când face asta. Îți poate demola oferta extrem de bine pregătită în doar trei fraze și o să doară al dracului când va face asta. Dar nu e despre tine. Nu ești important în ochii lui, nu în felul acela. Același lucru se aplică și invers: dacă îți aprobă și acceptă propunerea, nu înseamnă că veți fi, brusc, cei mai buni prieteni. Pur și simplu, înseamnă că i-a plăcut propunerea ta. Feedbackul pe probleme concrete va fi întotdeauna onest.

Iar când vine vorba de feedback: dacă-l întrebi pe Roșu ce părere are despre noua ta bluză roz-electric... ei bine, în cazul acesta doar tu ești de vină.

Comportamentul Galben (Influent)

Glumețul sau Vorbărețul

Zâmbetul. Nimeni nu zâmbește mai mult decât Galbenul. Există întotdeauna un motiv să zâmbești. Și de ce nu? Viața e minunată, nu-i așa? Mai poți recunoaște o persoană Galbenă și după deschidere și după maniera de a vorbi repede. Vorbește liber despre orice trece prin minte. Și vorbește mult. Dacă vrei să identifici rapid o persoană Galbenă, uită-te după cel care stă în mijlocul unui grup și vorbește mult. Iar multe dintre propozițiile sale încep cu revelatorul cuvânt „eu".

Plin de voioșie, Galbenul te va face să te simți bine și să te simți observat. O strângere de mână fermă, dar nu prea fermă. El nu simte aceeași nevoie de a domina pe care o au Roșii, dar își vor pune deseori mâna liberă pe brațul tău ca să-ți arate cât de mult se bucură să *TE* întâlnească. Și funcționează. Oamenii strălucesc în compania Galbenului.

Însă după un timp, vei observa că deși Galbenul are tot timpul întrebări, nu pare să-ți asculte cu adevărat răspunsurile. Nu e un ascultător prea bun. E în special vorbitor și un om care poate crea o atmosferă caldă. În curând, începem să ne întrebăm dacă nu cumva s-ar simți la fel de fericit și fără noi.

Probabil că nu. Galben este în mod categoric o ființă socială. Își dorește oameni pe lângă el. Dacă ar fi obligat să stea singur în birou, fără companie, probabil că s-ar ofili și ar muri. Îl vei găsi întotdeauna acolo unde sunt oameni. Are o viață socială bogată, cunoaște o mulțime de oameni și are o

listă de contacte în telefon mai lungă decât ți-ai putea imagina. Și nici nu trebuie să vorbești prea mult cu el până te-ntreabă care e contul tău de Instagram. Sunteți prieteni acum! Da!

Dincolo de râsete și de zâmbete

Galbenul va fi întotdeauna mai creativ decât noi, restul. Asta nu înseamnă că sunt singurii care vin cu idei, dar au o abilitate rară de a întoarce o idee pe toate părțile și de a te face să te întrebi cum au făcut asta. Apoi ridică din umeri și zâmbesc. Din nou. Dacă crezi că a fost o idee demnă de reținut, ar trebui s-o notezi pentru că, probabil, Galbenul nu și-o va aminti. Strângerea informațiilor nu este atuul lor principal. În general, doar mâzgălesc ceva pe un post-it. Putem discuta detaliile mai încolo. Sau niciodată.

Nu cu mult timp în urmă, m-am întâlnit cu un antreprenor din domeniul tehnologiei care deborda de creativitate. Vorbea non-stop, relatând despre planurile mari pe care le are, despre ocaziile pe care le-a identificat sau despre proiectele pe care urma să le lanseze. Și, sigur, făcea foarte multe. Nu încape îndoială. Dar dacă ar fi făcut măcar jumătate din lucrurile despre care vorbea, cu siguranță ar fi dominat lumea până acum. În schimb, afacerea ei abia reușea să se mențină pe linia de plutire. Motivul, după părerea mea, era că se înconjurase de oameni care erau exact ca ea. Avea aproape 20 de oameni care lucrau pentru ea și toți erau la fel de fericiți, luminoși și pozitivi și gata să se apuce de treabă. Dar nu exista nici o organizare. Jonglau cu multe mingi în același timp, dar prea multe dintre acestea cădeau, pur și simplu, ca merele, ajungând, până la urmă, în capul cuiva.

Spațiul de lucru în sine era un dezastru veritabil. Biroul era plin de lucruri inutile, iar sala de ședințe arăta ca un câmp de luptă. Personalul nu considera că asta contează, din moment ce o vedeau ca pe o zonă de creativitate. Aici lucrurile pot s-o ia razna pentru Galbeni. Le este greu să țină socoteala lucrurilor mici, ceea ce deseori îi face să nu le poată vedea pe cele mari. Clienții nu erau teribil de impresionați atunci când veneau la o adresă pompoasă și intrau într-un birou care părea lovit de uragan.

Proiectele neterminate ale acestui antreprenor erau infinite, ceea oferă o revelație importantă legată de comportamentul Galben. Se descurcă excelent să pornească lucruri, dar nu

au abilitatea de a le sfârși. Pentru asta, ai nevoie de un alt tip de comportament.

Lumea întreagă e doar un public uriaș

După cum am menționat deja, Galbenii sunt extrem de deschiși. Poți să fii sigur că te vor pune la curent cu familia lor și îți vor arăta fotografii cu copiii și câinele și cel mai bun prieten. Biroul unei persoane Galbene va fi plin până la refuz cu lucruri personale care-ți pot spune multe lucruri despre ei.

La firma de consultanță la care lucram, aveam ceva ce se numea „politica biroului curat", implementată de CEO-ul nostru Roșu-Galben. În teorie, însemna că erai obligat să-ți strângi toate lucrurile când plecai de la birou. Erau mai mulți angajați decât birouri, pentru că se aștepta de la noi să fim pe teren, discutând cu clienți (consultanții sunt deseori mai profitabili atunci când se întâlnesc cu clienții decât când stau la birou). Prin urmare, politica funcționa doar dacă numărul de birouri dintr-o anumită zi se potrivea cu numărul de angajați care aveau nevoie de unul. Dacă se aglomera puțin biroul, CEO-ul răspundea pur și simplu: „Ai dreptate, există o problemă, dar nu cea pe care o crezi tu. Chiar, tu de ce ești aici?"

Pentru mine, nu era nici o problemă. Deși am niște trăsături Galbene în profilul meu, nu am avut niciodată prea multe accesorii pe birou. Pe lângă asta, îmi place ordinea și îmi place când lucrurile sunt la locul lor, ceea ce înseamnă că fac curat destul de des. Poate pentru că am și niște trăsături Albastre în profil și sunt un om cu simț estetic, iar asta înseamnă că mă simt mult mai bine atunci când lucrurile sunt aranjate și în ordine.

Dar consultanții Galbeni credeau că directorul a făcut o greșeală uriașă cu politica lui de birouri curate. Nu vedeau rostul pentru care trebuiau să strângă după ei. Până la urmă, tot se murdărește, nu? Iar regula de a nu pune lucruri personale pe birou? Da' de ce? Aveau poze cu copii și cu mașini sport, unde să le pună? Galbenii nu observă când începe să apară dezordinea. Nu au nici o dorință să aibă lucrurile în același loc. A fost o întreagă tevatură să implementăm politica aia, poți să fii sigur.

Pe de altă parte, puțini puteau încheia afaceri la fel de repede și de bine precum consultanții Galbeni. Zumzăiau mereu prin birou și foloseau constant telefoanele. Dacă era cine-

va care putea deschide ușile și convinge clienții să aleagă cele mai nebunești soluții, ăștia erau Galbenii. Puteau vorbi fără nici o problemă peste cei care luau deciziile pentru client cu darul de a trăncăni constant. Sunt comunicatori excelenți și le este extrem de simplu și de natural să folosească exact cuvintele potrivite. Orice spune o persoană Galbenă sună extraordinar. Atunci când auzi descrierea unui produs sau a unui plan vrei doar să strigi: „Da! Dă-mi-l!"

Cu sprijinul potrivit, nimic nu-i poate sta în cale unui Galben. Doar stând pe scaun și rostind un discurs spontan la fel de repede cum îi trimiți tu un mesaj mamei tale, ei pot inspira masele să facă lucruri măreațe. Ești invidios? Pot să înțeleg. Pentru mulți oameni, vorbitul în public este unul dintre cele mai complicate lucruri. Asta nu se aplică și Galbenilor. Ei vorbesc cu plăcere în public, cât îi lași; provocarea este să-i dai jos de pe scenă.

Cu ce contribuie un Galben la echipă?

Colegul Galben își motivează și inspiră colegii prin încurajări și laude. Oferă complimente, pe care majoritatea oamenilor le apreciază. Chiar dacă sunt comunicatori geniali, deseori îi vor lăsa pe ceilalți să se exprime. Cer opinii și idei și creează o atmosferă caldă pentru echipă. Și nu uita de atitudinea lor pozitivă. Atunci când totul e un haos și unii dintre colegii tăi sunt gata să-și facă bagajele și să plece, Galbenul va veni și va oferi grupului un nou impuls. Atitudinea inspiratoare a Galbenului va șterge tot.

Însă au și ei slăbiciunile lor, dar vom ajunge și la ele. La fel ca în cazul Roșilor, e ușor să profiți de slâbiciunile unui Galben – atâta vreme cât știi cum. Mai târziu, îți voi da un exemplu despre cum să faci asta, iar dacă ești Galben, atunci va trebui să citești cu atenție ca să te poți proteja de manipulări.

E o idee bună să menții lucrurile în ordine dacă vrei să gestionezi un comportament Galben.

Zâmbește! Și urmează sfaturile de mai jos!

Oamenii comentează deseori că Galbenii sunt *foarte simpatici. Ce băieți de treabă!* Și sunt. Galbenii sunt simpatici, amuzanți, distractivi, plini de umor și ușor de abordat. Dar Galbenii doresc să fii și *tu* distractiv și creativ. Și ei vor să fie inspirați și să se înconjoare de oameni care sunt exact ca ei.

Cel mai bun sfat pe care ți-l pot da atunci când te întâlnești cu o persoană Galbenă: zâmbește!

Nu cred că o să te șocheze să afli că majoritatea oamenilor apreciază mai mult un zâmbet decât o atitudine morocănoasă, dar zâmbetul este în special important pentru o viitoare relație cu un Galben. Zâmbetul îi arată unui Galben că ești fericit și pozitiv în mod natural – exact genul de persoană cu care își dorește să stea.

Dar dacă ești puțin morocănos sau îmbufnat, Galbenii se vor simți inconfortabil. Vor înțelege că există și vești proaste pe lume, dar nu vor să le audă. Ei vor înghețată și baloane tot timpul, iar cel mai bun lucru pe care-l poți face e să te asiguri că le oferi exact asta. Fii fericit și zâmbește, chiar și atunci când le spui că a căzut pisica de pe acoperiș sau că afacerea lor cea mai importantă a fost un eșec total. Veți evalua mai târziu daunele.

Construiește relații. Îndrăznește să le arăți cine ești. Oferă ceva din tine. Nu te sfii să spui ce părere ai despre alergat sau mașini sau despre serile relaxante de acasă. Galbenului o să-i placă și o să creadă și că ești o persoană agreabilă. Sunt (aproape prea) deschiși în legătură cu ei și cu viața lor. Dacă oferi și tu ceva la schimb, veți deveni rapid cei mai buni prieteni.

Același lucru se aplică și pentru discuțiile mărunte la care Roșii sunt alergici. Galbenii se așteaptă la ele. Ei vor să vorbească despre vreme, despre meciul de aseară și dacă Praga va deveni următoarea destinație la modă. Dar ține minte că politica nu este un subiect bun, deoarece implică probabil unele probleme sau vești proaste. Galbenii vor ca discuția să fie simplistă și pozitivă. Nu vor să audă nimic despre liderul lumii libere sau despre starea Congresului.

Cum poți transforma un Galben într-un dușman pe viață

Sunt multe lucruri la care Galbenii sunt sensibili. Nu le place ceea ce consideră a fi răceală sau lipsă de sentimente. Un bun exemplu este să nu zâmbești. Dacă ești foarte serios, așa cum sunt mulți Albaștri, atunci s-ar putea să ai o problemă. Te vor considera pesimist, iar Galbenii nu apreciază asta. Dacă nu râzi când trebuie, se vor simți inconfortabil și vor începe să creadă că nu-i placi.

La fel de rău poate să fie să-l atragi pe Galben într-o discuție cu foarte multe detalii, cu multe fapte și cifre. Galbenii

consideră detaliile o adevărată pacoste. De ce Dumnezeului contează dacă sunt 33,67 sau 34 de grade afară? Galbenului nu-i pasă dacă întârzie 15 sau 18 minute. Care e faza? E aici *acum*, nu?

Uneori, aceste lucruri pot fi exprimate în moduri destul de amuzante. O persoană Galbenă s-ar putea să vină la tine și să-ți spună pur și simplu că TREBUIE să încerci noul restaurant din centru. Mâncarea este FANTASTICĂ! Atunci când tu (zâmbind, desigur), îl întrebi unde este, de fapt, restaurantul, nu-și va aminti prea bine. Și numele restaurantului este tot învăluit în mister. Și dacă întrebi ce a mâncat, nu există nici o garanție că-și va aminti. Dar știe că trebuie să te duci acolo și să comanzi aceeași mâncare pentru că este incredibilă. Restul ține de tine.

Asigură-te că prietenul, colegul sau partenerul tău Galben primește destul spațiu în conversație. Sunt, indiscutabil, foarte buni în a se pune în lumina reflectoarelor, dar dacă se întâmplă să fii o persoană mai dominantă (a se citi „Roșie"), atunci s-ar putea să fii tentat să ridici mâna și să le faci semn să tacă. Nu recomand asta. Vei primi o privire ofensată și nu vor mai asculta ce ai de zis. De fapt, nimănui nu-i place să i se tot spună să tacă din gură, deși mulți dintre voi, Roșii, probabil că o să tot continuați să le spuneți asta celorlalți.

Dacă ai vreo critică la adresa Galbenului, alege-ți momentul cu grijă. Dacă ești șef și ai un angajat Galben care a dat-o în bară, ține minte: nu-i oferi feedback negativ în public. E extrem de important, mai ales cu persoanele Galbene. Critica negativă îi rănește egoul uriaș al Galbenului și s-ar putea să te trezești cu un nou dușman.

Comportamentul Verde (Stabil)

Regele comodității

Cel mai clar semn că te înțelegi cu o persoană Verde este că nu-i stai în drum. Ei sunt submisivi și discreți. Nu vor să fie implicați în nici un fel și preferă să ia altcineva deciziile. Îți vor oferi cu plăcere responsabilitatea, ție sau oricui e prin preajmă. Există multe de *vai, n-am putut...* cu o persoană Verde. De obicei e neobișnuit pentru un Verde să provoace pe cineva într-o discuție. Poate că nu vor fi întotdeauna de acord, dar nu-și vor spune părerile în mod deschis. Totuși, mai târziu, când vor fi cu cel mai bun prieten, cu siguranță

vor spune ce cred despre noua ta propunere prost gândită. Cea mai mare greșeală pe care o poți face cu o persoană Verde este să presupui că nu are păreri. Are. Dar nu le împărtășește.

Din moment ce tânjesc după stabilitate și preferă să evite schimbarea, Verzii vor lăsa lucrurile exact așa cum sunt. *Este bine așa cum e. Știi ce ai, dar nu știi niciodată ce-o să obții* este un comentariu tipic Verde. Și e adevărat. De ce să schimbi ceva doar de dragul schimbării? Ei privesc majoritatea schimbărilor, în special pe cele rapide, cu o suspiciune profundă. În mod amuzant, Verzii neagă deseori acest lucru. *Bineînțeles că-mi place schimbarea*, vor spune ei. Până în momentul în care vei propune ceva nou.

Colegul Verde este incredibil de grijuliu. El va umple mașina de cafea, va face un drum în plus până la poștă, va întreba cum te simți și dacă te mai doare spatele. Își va aminti de migrena pe care ai avut-o acum multă vreme, despre care nici tu nu-ți mai aduci aminte.

Verzii lucrează cel mai bine în echipă. Nu e chiar bine pentru o persoană Verde să fie pe cont propriu, chiar dacă este introvertită. Nu simte nevoia să vorbească tot timpul. Pentru Verzi, e de ajuns să fie în aceeași cameră cu colegii lor. Iar acasă, timpul de calitate poate însemna doar să vă uitați la televizor împreună.

Sunt peste tot

E destul de ușor să lucrezi cu o persoană Verde. Pentru că te lasă să faci ce vrei tu, nu va trebui să te adaptezi prea mult la ei. Nu cer nimic pentru ei, ceea ce le ușurează munca oamenilor din jurul lor. Această tendință poate fi ușor speculată de anumiți indivizi, dar mai multe despre asta mai târziu.

Îmi amintesc un exemplu bun de la o companie de asigurări unde am lucrat la un proiect special. Echipa era formată din aproximativ 50 de oameni, iar șeful era Galben-Albastru. Avea idei și era deseori inspirat să vină cu idei noi, iar echipa sa dorea să-i fie loială și să-l urmeze. Chiar dacă nu le plăceau anumite schimbări, își apreciau șeful și îl ascultau. Dar, din moment ce avea și destul de multe trăsături Albastre, uneori asta însemna că trăgea brusc frâna de urgență și oprea lucrurile din față. În vreme ce partea Galbenă a comportamentului său îl împingea să vină cu multe idei și proiecte noi, partea Albastră insista ca fiecare idee să fie minuțios analizată.

Efectul era unul ciudat. Mulți credeau că totul e în regulă, dar făceau, oricum, schimbările propuse de șef pentru că nu voiau să-l confrunte. Se chinuiau să le placă orice idee nouă, dar chiar când se obișnuiau cu noul sistem, șeful venea și le spunea că ideea lui revoluționară probabil nu va funcționa. Asta ducea la o stare mentală de incertitudine constantă. *Vom* schimba sau *nu vom* schimba rutinele, mobila, ora de prânz, organizația? Nimeni nu știa, iar asta nu era bine pentru nimeni. Aceasta este o situație nefericită mai ales dacă ai un grup de oameni Verzi, pentru că ei vor să știe. Trebuie să fie informați în legătură cu ce se întâmplă. Prea multă neclaritate creează stres.

Asta se întâmpla an de an, în parte pentru că Verzii sunt, în general, extrem de loiali. Voiau să îi fie fideli șefului și să facă tot ce pot pentru binele companiei. Verzii vor să-i facă pe toți ceilalți fericiți, chiar cu prețul propriei liniști.

Loialitatea este o calitate importantă pentru Verzi. Sunt loiali celor mai apropiați. Familiei, vecinilor, oamenilor care conduc același tip de mașină ca ei, echipei lor preferate de fotbal sau bowling. La muncă, îi interesează cel mai mult echipa cu care lucrează direct. Sunt cei mai loiali față de oamenii pe care-i cunosc cel mai bine. Însă asta poate duce la probleme. Dacă organizația este foarte mare, nu se vor simți neapărat loiali față de echipa managerială sau față de viziunea pe care încearcă s-o creeze compania. Ei se concentrează mai mult pe ce se întâmplă în biroul lor. Iar dacă colegii se declară nemulțumiți, atunci și Verzii vor gândi la fel.

Aceasta este o psihologie mai complicată, dar regula de bază este că Verzii sunt de acord cu oamenii în care au încredere. Dacă știi care sunt aceștia, îți poți da seama cam ce gândesc Verzii.

Cel mai bun prieten din lume

Deja am menționat, Verzii sunt prieteni înnăscuți. Îți țin ușa; îi lasă pe copii să mănânce înghețată chiar dacă e marți și cina este gata în câteva minute; este persoana pe care o rogi să fie atentă la câinele tău când intri în magazin. Dacă-ți pierzi portofelul și-l găsește un Verde, acesta va fi returnat și vei fi rugat să te asiguri că nu lipsește nimic. Ar fi absurd să sugerez că oamenii Verzi nu pot fura nimic, pentru că nu e chiar atât de simplu, dar ei sunt, în mare parte, sinceri și nu vor să rănească pe nimeni. Acesta este un factor determinant

important pentru ei. Vor să se poată baza pe alții și vor ca alții să se poată baza pe ei.

Calmul este o altă calitate pe care par s-o aibă mulți Verzi. Nu sunt genul care să se streseze. Asta nu înseamnă că sunt mereu liniștiți ca un lac, dar au o stabilitate de bază care le este de folos atunci când lucrurile încep să se agite. Dacă ai o gașcă de Galbeni în vervă care aleargă de colo-colo și nu rezolvă mai nimic, introdu câțiva Verzi în grup. Vor rezolva orice dezastru și se vor asigura că ordinea a fost restabilită.

Într-o echipă de lucru, întotdeauna știi unde este Verdele. Exact acolo unde l-ai lăsat. Conducerea poate să se bazeze întotdeauna pe el că n-o să vină cu idei aiurite, și chiar dacă are vreo idee nebunească, n-o să acționeze pe baza ei până nu stabilește toate detaliile. (Ca să fim complet sinceri, chiar și după ce șeful aprobă o astfel de idee se poate să nu se întâmple mare lucru cu ea.)

Galbenii și Roșii au un drum mult mai scurt de la idee la acțiune. O persoană Roșie se ridică de pe scaun încă dinainte să știe ce trebuie să facă, iar Galbenul va începe să recruteze cât mai mulți adepți și va pune totul în mișcare.

Verzii nu fac asta. Dacă ei cred că instrucțiunile au fost neclare sau că entuziasmul conducerii este slab, nu se întâmplă nimic. Avantajele unui grup de lucru Verde sunt evidente. Conducerea poate fi sigură că vor evita orice surprize neplăcute. Echipa Verde va continua să lucreze la îndeplinirea acelorași scopuri ca și până atunci. Nu vor fi necesare alte indicații, iar verificarea nu este foarte importantă. Vor rămâne la planul inițial și vor continua treaba pe care o au de făcut.

Cu ce contribuie un Verde la echipă?

În mod evident, Verzii se descurcă excelent în echipă! Deseori au perspective noi datorită calmului lor. Din moment ce se pricep să le ceară părerea celorlalți și să asculte răspunsurile – și să și le amintească –, ajută la crearea unei dinamici bune de echipă. Toată lumea are un cuvânt de spus și toate ideile sunt împărtășite. Foarte puțini se simt amenințați de comportamentul Verde.

Am menționat deja slăbiciunile Verzilor: în mare, sunt puțin cam ușor de exploatat pentru că sunt atât de prietenoși și de înțelegători. Mai târziu, vom vedea cum se întâmplă asta.

Din moment ce prietenul tău Verde este ușor introvertit, amintește-ți următorul lucru: ia-o ușor. Este cel mai bun sfat

pe care ți-l pot da. Atunci când crezi că ai o idee inovatoare pe care o va adora toată lumea, amintește-ți că Verdele este deja satisfăcut cu statu-quoul. Cea mai bună cale către aprobarea lui este să stați undeva, la o ceașcă de cafea, și să-l întrebi cum se simte. Câteva întrebări personale legate de ce planuri are vor arăta că ești interesat de el ca om. Apoi, cu grijă, poți aborda subiectul despre care dorești, de fapt, să discuți.

Îmi dau seama că nu poți dedica câte cinci minute la începu-tul fiecărei conversații ca să pregătești terenul, dar dacă ai vreo problemă mai presantă de discutat cu o persoană Verde, poate fi o idee bună să începi ușor. Manifestă-ți interesul pentru a te asigura că sunt prezenți mental. Dar, după cum am spus, ia-o încet. Nu te aștepta la aplauze pentru ideea pe care-ai avut-o. Reacția s-ar putea să nu fie deloc entuziastă.

Neapărat întreabă-l pe Verde ce părere are. Are una sigur, dar n-o să o exprime așa, pur și simplu. Ciudat? Deloc, nu dacă ești o persoană Verde. Vor să știe mai întâi ce crezi tu, pentru a-și putea adapta răspunsul în funcție de tine. Problema este evidentă: tu vrei să știi ce cred ei cu adevărat, nu să auzi părerea ta repetată. Dar din moment ce ei vor să te mulțumească, va trebui să încerci altceva. Pune multe întrebări. Cere sugestii. Întreabă-i ce ar însemna o idee sau alta pentru echipă. Nu pentru Verde personal, ci pentru grup, pentru echipă, pentru companie. Reține: pentru un Verde, grupul are prioritate în fața individului.

E important să îți dai seama că nu vei obține, neapărat, răspunsuri clare de la ei. Verzii oferă rareori răspunsuri clare; în schimb, se vor învârti în jurul subiectului o vreme. Uneori, asta te va irita, dar dacă știi care e cheia către Verzi, atunci te vei descurca foarte bine.

Cheia este să te înarmezi cu o doză bună de răbdare. Va trebui să folosești metoda pas-cu-pas. E simplu. Comunică-ți mesajul în mai multe părți. Împarte-l – mai ales dacă ce ai de spus reprezintă un subiect polemic – în mai multe ședințe și conversații diferite. Dacă trebuie să delegi un proiect, va trebui să discuți despre asta puțin câte puțin, luni, miercuri și vineri.

Avantajul acestei metode este că Verdele va avea timp să digere ce-ai spus, să proceseze informația singur și să-și formuleze propriile întrebări, astfel fiind mai ușor să obții apro-

barea de care ai nevoie. Odată ce fiecare aspect va fi dezbătut, vor înghiți momeala și vor deveni loiali noului proiect.

Nu m-ar surprinde dacă unii dintre cei care citesc aceste rânduri ar spune: *În regulă, dar chiar crezi că am timp de asemenea prostii?* Dar nu contează. Pur și simplu așa ajungi la Verde.

Reține: ia-o ușor!

Cum poți să stresezi un Verde

După ce am spus mai sus, e destul de evident ce n-o să meargă cu un Verde. Irită-l și agită-l sau stresează-l cerându-i răspunsuri și decizii rapide, iar totul o va lua razna și tu nu vei obține ceea ce-ți dorești. Roșii și Verzii nu se înțeleg deloc bine. Comportamentul Roșu este orientat către îndeplinirea sarcinilor și rezolvarea problemelor; comportamentul Verde este orientat către relații și analizează înainte. Roșii o vor da deseori în bară privind un Verde în ochi și spunându-i: „Asta facem!" Comportamentul dominant n-o să funcționeze. Discuți cu o persoană care dă întotdeauna întâietate grupului și faci asta într-un mod care-i arată clar că tu îți acorzi prioritate ție. Sunt două lumi complet diferite.

E important să acționezi cu grijă. Dacă dai buzna și începi să te plângi din start de lista cu lucruri de făcut, colegul tău Verde va crede că ești un nesuferit. Va da din cap și va zâmbi, din moment ce vrea să scape de tine, dar, odată ce-a scăpat, va pune lista ta la fundul teancului. Nu e o chestiune de neînțelegere; știe foarte bine că ce l-ai rugat este o prioritate. Dar din moment ce te-ai purtat ca un nesimțit, te va pedepsi făcând... nimic.

Un alt lucru pe care trebuie să-l reții este cum să delegi. În mod normal, Verzii nu sunt persoane competitive (deși există excepții, întotdeauna există). Așadar, dacă țintele sau scopurile tale sunt prea ambițioase, nu vor avea un efect direct asupra comportamentului lor. În vreme ce un Roșu ar fi pregătit să-și pună capul la bătaie pentru a se ține de buget, un Verde ar sta, pur și simplu, pe canapea, cu ceașca lui de cafea, convins că obiectivul este atât de nerealist, încât nici măcar nu merită încercat. Acești oameni nu sunt motivați de rezultate. În schimb, sunt mai mult ca asistenta medicală care se oferă să mai lucreze încă o tură la spital deoarece camera de gardă este plină cu pacienți, iar un coleg este răcit. Aceasta

este o realizare semnificativă, dar se face în tăcere și fără mare tam-tam.

Și, nu în ultimul rând: dacă poți, evită certurile, asta ar fi ideal. Verzii se tem de conflict. Nu le place deloc când lucrurile încep să se tensioneze. Dacă contrazici o persoană Verde fie și cu cea mai ușoară urmă de frustrare în voce, poate interpreta asta ca pe un potențial conflict și riști să blochezi orice comunicare între voi. Doar pentru că ai vrut să clarifici că nu crezi că e prea frig în birou poate fi de ajuns ca să-l superе pe Verde. Chiar trebuia să fii atât de răutăcios? Nu sugerez că trebuie să te prefaci că ai nevoie de încă un pulover, ci doar că ar trebui să te comporți cu grijă atunci când îi răspunzi unui Verde.

Comportamentul Albastru (Conformist)

Meticulosul sau Analiticul

S-ar putea ca prima întâlnire cu o persoană Albastră să nu fie o experiență extraordinară. Primul lucru pe care-l vei observa va fi o față extrem de neutră – nu cu o atitudine negativă, ci neutră. Își controlează mușchii feței și n-o să afișeze un zâmbet de vedetă de film doar pentru că asta faci tu. Albaștrii zâmbesc doar când au un motiv să zâmbească. Punct. Limbajul lor corporal e echilibrat. Albastrul nu va fi niciodată una dintre persoanele acelea care apelează la gesturi mărețe. Până și strângerea lor de mână e greu de analizat. Nu-ți vor strânge mâna decât dacă au un motiv bun s-o facă. Și rareori există.

Discursul lor este calm și, deseori, bine formulat. Mulți Albaștri vorbesc cu o voce atât de neutră, încât ascultătorilor lor le e dificil să se concentreze pe cuvintele lor. Asta deoarece Albaștrii cred că, de cele mai multe ori, conținutul este mult mai important decât prezentarea. Faptele sunt fapte.

Vei recunoaște un Albastru după calmul său evident. Nu se supără din cauza oricărui lucru minor. Dacă ai detona o bombă lângă el, ar veni, s-ar uita la moloz și s-ar întreba cum a fost construit totul. Dacă ar veni acasă și-ar găsi o petrecere surpriză la care s-ar fi adunat toți colegii din liceu, probabil ar zâmbi când s-ar aprinde luminile (deși nu e garantat), dar comentariul său ar fi ceva de genul „Ce drăguț". Așa sunt ei; nu exagerează lucrurile, o, nu.

Câteva lucruri de reținut

Odată, am primit o întrebare de la un manager care participa la un program care includea instrumentele analitice ale DISC. Se întreba cum ar putea să analizeze pe cineva care nu făcea nimic. Când l-am întrebat la ce se referă, mi-a povestit despre un coleg care aproape că nici nu se mișca pe scaun. Această persoană stătea perfect nemișcată în scaunul de la birou, în fața computerului, cât era ziua de lungă. Nu lua parte la conversațiile obișnuite de la birou și categoric nu zâmbea când nu era cazul. Chipul său nu transmitea nimic, iar managerul bănuia că era ceva în neregulă cu el.

L-am întrebat dacă această persoană este extrem de orientată către detalii, iar el mi-a confirmat. Evident, colegul era un expert în Excel și se descurca de minune cu cifrele. Nimeni nu putea să-i găsească vreo vină atunci când venea vorba de gestionarea datelor. Putea recita pe de rost fragmente lungi din diverse manuale și se oprea din muncit doar dacă cineva îi întrerupea rutina.

„Ei bine," am spus eu, „chiar sunt o grămadă de lucruri de analizat aici." La care managerul a răspuns: „Da, dar doar stă acolo!" Ceea ce m-a făcut să-l întreb: „Și muncește?" Poftim! Colegul era Albastru până-n măduva oaselor. Așa că stătea la birou și făcea exact ce trebuia să facă, fără să se plimbe prin birou și să piardă timpul.

Acesta este unul dintre avantajele comportamentului Albastru. Cu toate că Albaștrii nu vor atrage foarte mulți admiratori, nici nu vor spune bancuri amuzante și nici nu-i vor inspira pe cei din jurul lor, își fac treaba. Își dau seama ce presupune o sarcină, își planifică munca și o fac. Simplu, nu? De asta ai nevoie pentru o treabă bine făcută. Albaștrii sunt extrem de orientați spre îndeplinirea sarcinilor și, în același timp, sunt exagerat de introvertiți. Este cel mai tăcut profil dintre toate. Albaștrii vorbesc doar atunci când au ceva important de spus.

Nu te aștepta la feedback sau laude din partea unui Albastru, dacă nu le-ai cerut în mod expres. Colegul sau partenerul, sau prietenul tău Albastru nu se va opri în mod spontan când va vedea ce-ai făcut și nu va spune: „Uau, a ieșit foarte bine!" Dacă l-ai întreba ce crede, probabil că ți-ar răspunde imediat și îți va oferi și niște sfaturi nesolicitate despre cum ai fi putut face totul mult, mult mai bine.

Albaștrii au un ochi critic foarte bine dezvoltat. Văd instantaneu orice neajunsuri și tind să rămână blocați pe ce anume a mers prost. Nu văd imaginea de ansamblu, dar se leagă de detalii. Chiar dacă tocmai ți-ai renovat bucătăria, vecinul Albastru îți va arăta că una dintre ușile de la dulap este puțin strâmbă. La fel ca Roșii, Albaștrii spun ce gândesc – fără să folosească prea multe eufemisme și fără să-și îmbrace cuvintele pentru a le face atractive. Va trebui pur și simplu să accepți acest lucru.

Totul în ordine, exact așa cum ar trebui să fie

Deja am spus că Albastrul este orientat spre sarcini – adică, este direct. În general, va rămâne la subiect și nu se va abate de la ordinea de zi. Face lucrurile pe rând. Nimic din ce face nu pare să implice prea multă agitație, ci are o abordare simplă și nepretențioasă care este, uneori, eliberatoare. Albaștrii rareori trimit e-mailuri în care să se laude cu ultimele succese. În schimb, îi vor oferi directorului executiv raportul de vânzări, cu cea mai mare afacere a anului notată cu grijă pe rândul al doisprezecelea.

Când directorul se grăbește în biroul vânzătorului și începe să trâncănească despre ce afacere fantastică a făcut, Albastrul doar se va uita la șeful său – cu aceeași expresie neutră – și-i va spune că doar și-a făcut treaba. N-aș merge până într-acolo încât să spun că Albastrul nu are nevoie de feedback sau de laude, dar sigur nu pune prea mult accent pe ele. De fiecare dată când am lăudat contribuțiile incredibile ale unui vânzător Albastru, m-am lovit de un simplu „mulțumesc". Nu e vorba că Albaștrii se simt inconfortabil când sunt lăudați în public – persoana Verde urăște asta – doar că nu o caută. Poate urca pe o scenă unde să fie ovaționat și să i se ofere flori, dar în secunda în care coboară, se duce direct la birou. Nu e încă ora cinci.

Iar aceasta este o altă caracteristică la care trebuie să fii atent. Albaștrii sunt, deseori, punctuali. Da, există excepții – cunosc câțiva care nu par să cunoască ceasul –, dar per total, nu trebuie să-i reamintești Albastrului că aveți o ședință la ora patru. *Ai spus asta în ianuarie, de ce trebuie să tot repeți?*

Acest lucru este ușor de observat și când vine vorba de orele de lucru. Deseori aud comentarii de genul: „George, de la biroul acela... doar fii pe față; se va ridica de pe scaun la ora cinci fix și va pleca". Indiferent de ce mai are de făcut. Și,

într-adevăr, întocmai ca un ceas, George pleacă acasă la ora cinci fix. De ce? Ei bine, la un moment dat trebuie să te oprești din muncit și de ce să nu faci asta la ora general acceptată, cinci fix? Și putem fi siguri că va părăsi biroul la aceeași oră în fiecare zi. De ce? Păi, de ce nu?

Cu ce contribuie Albastrul la echipă?

Aceasta este o întrebare foarte interesantă. Din moment ce Albastrul analizează profund toate faptele și posibilele soluții ale unei probleme, el va ajuta grupul să ajungă la rezolvarea acelei probleme. Albastrul pune întotdeauna mai multe întrebări decât toți ceilalți, ceea ce înseamnă că nu vei rata nici o informație importantă. Odată ce poți lua, în sfârșit, o decizie, dacă este un Albastru în grup, poți fi sigur că s-a analizat fiecare aspect. Și e un sentiment plăcut să știi că te poți baza pe cineva, nu-i așa?

Mai târziu, voi explica modurile prin care poate intra o persoană Albastră în bucluc atunci când vine vorba de comportamentul manipulator și înșelător. Dar îți pot oferi deja un indiciu. E destul de greu să păcălești un Albastru. Vor verifica tot ce ai spus. Iar dacă ai mințit, vor ști. Mai multe despre asta mai târziu.

Moduri prin care poți evita deteriorarea relației pe care o ai cu un Albastru

Folosește fapte și comportă-te corect

Ce e de făcut cu individul ăsta reticent, care e la fel de calm precum un lac? Cel mai simplu mod de-a gestiona o persoană Albastră este, probabil, să rămâi la subiect. La fel ca Roșii, vin la birou ca să lucreze. Așa că asigură-te că și tu faci la fel și veți avea o relație înfloritoare. Poate par că le știu pe toate când spun asta. Probabil te gândești că muncești când ești la birou. Pentru asta ești plătit. Dar mai știi și că petreci timp făcând și alte lucruri – stând pe internet, rezolvând treburile personale, discutând despre nimicuri lângă automatul de cafea. Cu toții facem asta într-o oarecare măsură.

În afară de colegul Albastru. El stă la birou și-și vede de treaba lui. Dacă vrei să-i câștigi încrederea, asigură-te că ai reputația cuiva care-și face treaba. Dacă veți lucra împreună, asigură-te că ești foarte, foarte pregătit pentru sarcină. Nu poți apărea la o ședință fără să te fi familiarizat cu hârtogăria sau prezentând un material slab pregătit. Albastrul te

va judeca imediat dacă vede că nu știi ce faci. Poate că n-o va spune cu voce tare, așa cum ar face-o Roșul, dar categoric va observa că nu găsești documentul care trebuie.

În același timp, trebuie să-ți verifici toate datele. Să zicem că urmează să-i prezinți ceva unui client Albastru. O propunere sau un proiect nou, nu contează. Faci niște cercetări și afli mai multe despre istoricul său. În timp ce stai acolo, gesticulând, Albastrul se va întreba: de unde știe asta? De unde a făcut rost de date? Trebuie să explici exact modul în care ai ajuns la concluzie și motivul pentru care această propunere este cea mai bună. Chiar dacă crezi că ai mai trecut prin istoric și la celelalte întâlniri, trebuie să revii și să te asiguri că și clientul vede ce vezi tu. Poate că s-a documentat și el între timp. Dacă nu-i înțelegi perspectiva și nu verifici unde se poziționează, vei pierde afacerea.

Nu te aștepta la entuziasm. Chiar dacă ai avut o prezentare perfectă, iar Albastrul obține exact ce și-a dorit, trebuie să fii conștient de faptul că nu va simți nevoia să-ți ofere feedback. Fie va accepta ce spui, fie nu. Dacă ai noroc, va spune (tot cu fața aia împietrită care te face să te simți puțin panicat) că „sună bine". Atât.

Vrei ca discuția să curgă mai ușor? Atunci vorbește despre detalii, fapte și despre cum te vei concentra pe punctele mai delicate când le prezinți propunerea. Vorbește despre planificare, despre structură și despre cum poți menține totul în ordine. Te vei descurca de minune.

Evită comportamentul deviant și neplăcut

La fel ca Verdelui, Albastrului nu-i place atunci când pui presiune pe el. Vrea s-o ia încet. Totuși, există o diferență importantă: în timp ce Verdele se va simți stresat de ideea de a lua o decizie, Albastrul va fi interesat de procesul în sine. Dacă încerci să forțezi ritmul, n-o să iasă bine. Dacă insiști prea tare, vei obține doar un „nu, mulțumesc" scurt. Sau nu vor mai răspunde la telefon. Mie mi s-a întâmplat de câteva ori.

Atunci când lucrezi cu Albaștrii, trebuie să eviți orice neglijență. Dar reține: dacă nu ești Albastru, vei crede că deții controlul. Însă în lumea Albaștrilor, poate că nici nu ești atât de impresionant – vor citi fiecare cuvânt pe care l-ai scris în raport sau în proiect. Dar vor nota și fiecare greșeală gramaticală, fiecare coloană strâmbă sau dacă fonturile sunt diferite în paginile de Excel. În același timp, poate că nici nu vor

spune nimic despre asta. Însă vor observa și o vor adăuga pe lista de observații pe care au făcut-o despre tine. Poți să fii sigur că va conta la modul în care vor înțelege cine ești și dacă ești sau nu o persoană de încredere.

Când vine vorba de informații concrete, e în regulă să răspunzi la o întrebare directă spunând că nu știi și că ți-ar plăcea să mai verifici o dată. N-o să meargă să inventezi ceva.

Odată, acum cam un an, a trebuit să pregătesc o propunere pentru un program de vânzări cu 180 de participanți. Era vorba de un curs de trei zile și de multă documentație, învățare on-line și alte lucruri care mai veneau la pachet cu el. Perfect conștient de faptul că cel care lua decizia era mai degrabă Albastru (și avea și câteva trăsături Roșii), am ținut o prezentare extrem de detaliată. Mare parte din ședința noastră a fost despre cifre, dar a fost un lucru care mi-a scăpat. Nu calculasem prețul per persoană. Nu era o eroare fatală, dar când a apărut întrebarea, am făcut greșeala de-a încerca să calculez pe loc. Cel care lua deciziile a dat ușor din cap, a notat cifra și am trecut mai departe. Totuși, uitasem de costurile fixe ale sălii de conferință, ceea ce însemna că cifra pe care i-o oferisem era incorectă. Clientul nu s-a sfiit să sublinieze asta la următoarea noastră ședință. Desigur, verificase cifrele. Nu cred că îmi pusese la îndoială cuvintele înainte să verifice calculele, dar ca Albastru întotdeauna verifici de două ori. Este un comportament natural, dar atunci mi-a creat niște probleme. Încă mai lucrez cu acest client, dar ar fi fost mult mai bine dacă i-aș fi spus că revin cu cifrele exacte.

Calitatea, prietene, este totul. Absolut totul.

Sistemul DISC

Iată câteva lucruri de știut despre sistemul DISC:

- Nu chiar tot comportamentul unui individ poate fi explicat de sistemul DISC.
- Există și alte sisteme care explică comportamentul, dar îl folosesc pe acesta ca bază pentru că este ușor de digerat și de predat. Există mai multe piese ale puzzle-ului pentru a identifica diversele tipare de comportament decât culori.
- Sistemul DISC se bazează pe studii minuțioase și este folosit peste tot în lume. A fost tradus în mai mult de 50 de limbi.

- Din punct de vedere istoric, există perspective asemănătoare în culturi diferite – de exemplu, cele patru umori descrise de Hipocrat, care a trăit în Grecia acum 2 500 de ani.
- Aproximativ 80% dintre oameni au o combinație de două culori care le domină comportamentul. Aproximativ 5% au doar o culoare care le domină comportamentul. Ceilalți sunt dominați de trei culori.
- Comportamentul complet Verde sau Verde în combinație cu altă culoare este cel mai comun. Cel mai puțin comun este comportamentul complet Roșu, sau Roșu în combinație cu o altă culoare.
- Pot exista diferențe în funcție de gen, dar, în această carte, nu abordez această perspectivă.
- Sistemul DISC nu funcționează pentru analizarea oamenilor cu ADHD, Asperger, tulburare de personalitate borderline sau alte tulburări.
- Întotdeauna vor exista excepții la ceea ce declar eu în carte. Oamenii sunt complecși – chiar și Roșii pot fi umili și Galbenii pot asculta activ. Există Verzi care gestionează conflictul pentru că au învățat s-o facă și Albaștri care înțeleg că uneori e cazul să te oprești din verificat date.
- Tot ce-am descris mai sus este despre conștiință de sine. Problemele de comunicare apar atunci când oamenilor le lipsește conștiința de sine.
- Culorile mele sunt Roșu, Albastru și puțin Galben. Nici un pic de Verde. Îmi pare rău.

5. Manipularea e peste tot

În general, oamenii nu cred despre ei că sunt atât de ușor de manipulat și de controlat. Acesta este exact motivul pentru care sunt atât de ușor de manipulat și de controlat.

Wilson Bryan Key

Ce este manipularea? Este ea întotdeauna negativă?

Acum e timpul să luăm lucrurile în serios. Răspunsul la cea de-a doua întrebare din acest subtitlu este: nu neapărat. Toate relațiile conțin un anumit grad de influențare sau de persuasiune. Dar este natural să fie așa, nu? Bărbatul care negociază cu soția lui doar ca să poată merge la pescuit cu prietenii. Sau soția care mimează o durere de cap atunci când el vrea să meargă la un grătar, la fratele lui. Activități aparent inocente și care ne pot irita, dar despre care știm că apar tot timpul. Manipularea este parte a jocului social și ne lovim de ea în fiecare zi.

Dar există și multă influență pozitivă în lume: doctorul care încearcă să te facă să-ți schimbi dieta pentru că se teme pentru sănătatea ta. Profesorii care încearcă să ne convingă copiii să ia școala în serios. Părinții care-și încurajează copiii să-și facă temele și să obțină note bune la examene, promițându-le bani de buzunar dacă obțin note bune. Creșterea copiilor înseamnă, practic, 18 ani de exercitare a influenței. Dar măcar e pentru un scop bun. Acest tip de influență implică respect pentru persoana pe care încerci s-o influențezi. Motivele mele sunt bune. Vreau ce-i mai bun pentru toată lumea.

Dacă ne uităm în dicționar la cuvântul „manipulare" vom găsi următoarea descriere: „control, influență, folosirea avantajelor, exploatare". Manipularea presupune încercarea conștientă de a schimba lucrurile în funcție de interesul personal. Cuvântul în sine poate că nu are încărcătură emoțională, dar pentru majoritatea are un sens negativ atunci când des-

crie manipularea psihologică. (Încearcă să-ți prezinți logodnica așa: „Lisa este o scumpete, este frumoasă și mă face să râd. Și este o manipulatoare excelentă." Nu.)

Un manipulator folosește metode înșelătoare pentru a schimba ceva la cineva – spre exemplu, părerea unei persoane despre o anumită situație – fără ca acesta din urmă să-și dea seama de adevăratul scop. Este o dovadă clară de egoism.

Dacă încerc să conving pe cineva să-mi împrumute niște bani fără să intenționez să-i înapoiez vreodată împrumutul, aceasta este manipulare negativă. Beneficiul meu este evident: primesc banii, dar nu trebuie să-i înapoiez. 1–0 pentru mine.

Dacă încurajez și laud pe cineva pentru a-l face să se simtă mai bine, psihologii ar numi asta manipulare pozitivă. Dar s-ar putea să existe beneficii ascunse și pentru mine: atunci când soția e fericită, s-ar putea să pregătească ea cina și nu va trebui să o fac eu. Am ales să numesc acest fenomen „influență", mai degrabă decât manipulare.

Copiii care vor ceva – încă o înghețată sau să mai stea treji încă o jumătate de oră – și care știu că există șanse mari să audă un refuz răspicat își flatează deseori părinții sau golesc mașina de spălat vase înainte să pună întrebarea. Femeia care suferă pe tot parcursul emisiunii preferate a soțului ca el să meargă cu ea în vizită la părinții ei în weekend. Bărbatul care promite să termine de reparat terasa dacă-și poate schimba sistemul audio.

Hai să fim sinceri! La un moment dat, cu toții am fost exploatați. Cu toții am întâlnit pe cineva care încearcă să obțină ceva de pe urma noastră. Poate fi ceva banal. Un coleg care cere mereu ajutor atunci când are un termen-limită, dar care nu întoarce niciodată favoarea atunci când tu ai nevoie de ajutor. Sau un vecin care împrumută întotdeauna câte ceva și nu returnează niciodată, întrucât știe că ești prea bun ca să faci scandal. Poate că tu, la fel ca mine, ți-ai deschis de prea multe ori portofelul pentru că cineva te-a convins că e responsabilitatea ta. Iar uneori, e mai simplu doar să intri în horă.

Ai făcut-o și tu cuiva – recunoaște!

Iar acum, din moment ce suntem sinceri, cu toții ne-am folosit de ceilalți într-un fel sau altul. Din perspectivă proprie, de

cele mai multe ori nu pare că-ți exerciți influența. Poate să trimiți pe altcineva să facă ceva ce-ai fi putut, foarte bine, să faci singur. Dar n-ai chef, așa că spui că n-ai timp. Sau bei ceva prea devreme când ești în concediu și spui că-ți face bine la stomac, când, de fapt, doar voiai ceva de băut. Acestea sunt exemple ale influențare. Ne influențăm unii pe alții. Chiar și această frază simplă – în care am vrut să te fac să-ți spui *Da, așa funcționează lucrurile!* – este o formă de influențare. Am vrut să te fac să fii de acord cu mine.

Totuși, majoritatea influențelor sociale de zi cu zi sunt relativ inocente și inofensive. Foarte puțini dintre noi ar încerca să-și folosească influența pentru ceva mai serios, cum ar fi să convingă un oficial al băncii să dezvăluie codul seifului.

Manipularea psihologică este un tip de influențare socială cu scopul de a schimba comportamentele altora folosind metode manipulatoare, mentale sau fizice. Îl favorizează pe manipulator în detrimentul manipulatului și, prin urmare, reprezintă un abuz de putere, o exploatare a bunăvoinței cuiva și un tip de înșelătorie. Psihopații folosesc manipularea psihologică clasică, dar o fac atât de elegant, încât noi nici măcar nu ne prindem. Trebuie să-și ascundă comportamentul ca să se asigure că nu vom observa că suntem manipulați.

Un exemplu de manipulare subtilă

O femeie își dorește să-și renoveze casa – să schimbe parchetul, să modifice baia și așa mai departe. La început, soțul bombăne că va fi multă treabă de făcut, dar, într-un final, acceptă și decide să facă totul de unul singur. Femeia îl întreabă cât crede că va costa totul și, după câteva calcule rapide, soțul răspunde că în jur de 7 500 de dolari. Ea îi dă banii din contul ei de salariu, pentru că este mai ușor de accesat. El nu a contribuit cu nimic la acel cont, dar asta nu-l deranjează. Și nici femeia nu-și face griji, din moment ce e vorba de soțul ei. Desigur că are încredere în persoana cu care s-a căsătorit! Și oricum, renovările sunt pentru casa în care locuiesc împreună.

Materialele încep să apară, iar bărbatul se apucă de treabă. Dar destul de curând, banii se termină, iar el are nevoie de mai mulți pentru a-și termina treaba. Poate că a uitat să calculeze și tapetul sau poate că au cumpărat un parchet puțin mai scump. Femeia vrea ca totul să arate bine și, până la urmă, ea a fost cea care a sugerat să se apuce de renovat. Așa

că îi transferă soțului și mai mulți bani, iar renovarea continuă.

Dar stai puțin! *Chiar este asta manipulare psihologică?* ai putea să te întrebi. Sună mai mult ca... un proiect obișnuit de renovare.

La suprafață, poate, dar dacă ne uităm puțin mai atent, vom observa ceva ciudat. Bărbatul nu are nici o factură pentru materialele pe care le-a cumpărat. La o lună după ce proiectul s-a încheiat, încep să apară facturi de la furnizorii de materiale de construcție, toate adresate femeii. Facturile sunt pentru parchet, tavanul fals, tapet și multe altele. Femeia este derutată – în fond, i-a dat deja banii pentru toate astea. De ce primește tocmai acum facturile? Dar bărbatul o liniștește. Până la urmă a costat mai mult decât estimaseră inițial, iar ea și-a dorit – după cum îi place lui să-i amintească – tot ce-i mai bun. Pe lângă asta, furnizorul a greșit ceva pe factură, dar promite că va merge imediat la sediu ca să rezolve greșeala. Ceea ce, desigur, nu face niciodată.

Așa că femeia plătește. Din nou. Acum a plătit pentru renovare de două ori. Sau poate de patru ori. Cine știe cât *ar fi trebuit* să coste, de fapt, totul?

Psihopatului, în acest caz bărbatul, nu-i pasă deloc de adevăr. El doar voia să joace poker pe internet, așa că a ascuns „micile sume" în renovare. La fel de bine se poate să fi cheltuit jumătate din bani sau chiar toți banii pe prostii. Manipularea lui reușește pentru că își cunoaște soția foarte, foarte bine. Știe că nu e interesată de detalii, că nu vrea să știe cât a costat fiecare șurub. Chiar n-are nici cea mai vagă idee cât ar trebui să coste o renovare ca aceasta, iar dacă începe să pună întrebări, el doar trebuie să ridice tonul și să pară ofensat. *Cum poate să se îndoiască de el?*

Un exemplu perfect al manipulării psihologice în viața de zi cu zi. Nimeni nu este rănit fizic. Nimeni nu moare. Totuși, psihopatul și-a păcălit soția să plătească sume mari de bani pentru lucruri cu care ea nu ar fi fost niciodată de acord. Din păcate, acest exemplu a fost luat din viața reală, iar bărbatul a folosit banii pentru a se întâlni pe ascuns cu o altă femeie.

Influență eternă

Tot timpul încercăm să ne influențăm unii pe alții. Ne certăm și discutăm, cântărim avantajele și dezavantajele și sperăm că propunerea noastră câștigă. Dar atât timp cât există

un scop bun și nici un plan ascuns, e vorba de influență și de nimic mai mult. Dacă-i schimb părerea unei persoane mințind-o și păcălind-o, atunci acesta este un act de manipulare. Dacă încerc să forțez pe cineva să facă ceva ce nu vrea, acesta este un act este manipulare.

Uneori, e dificil să-ți dai seama unde e limita, dar dacă există o intenție răuvoitoare, un motiv ascuns sau un plan secret – aceea este manipulare.

Majoritatea dintre noi nu ne manipulăm reciproc. Avem conștiința care să ne oprească. Dacă-l păcălesc pe Leif să-și asume vina pentru ceva ce-am greșit eu la muncă, o să-mi fie greu să-l mai privesc în ochi altă dată. Ar fi o provocare chiar și numai să stau în aceeași cameră cu el. Dar dacă nu am conștiință, dacă nu simt niciodată nici o remușcare și dacă nu-mi pasă deloc nici de el, nici de sentimentele lui, atunci pot să-i fac ce vreau sărmanului Leif.

De ce ne manipulăm unii pe alții?

Vrem ceva de la celălalt, ceva ce nu putem obține în nici un alt mod. Sau măcar într-un mod rapid sau simplu. Există o grămadă de motive, iar uneori rămâne doar la latitudinea forței determinante, a factorilor motivaționali, dacă vrei, ai individului. Există o mulțime de forțe determinante: iubirea, sexul, puterea, banii și altele la locul de muncă, există șase forțe determinante principale:

- Forța determinantă teoretică
- Forța determinantă practico-economică
- Forța determinantă estetică
- Forța determinantă socială
- Forța determinantă individualistă
- Forța determinantă tradițională

Hai să ne concentrăm puțin pe fiecare în parte. Gândește-te care dintre acestea tinde să te influențeze pe tine.

Forța determinantă teoretică

Această forță este motivată de dorința de a învăța și de a dobândi cunoștințe. Indivizii influențați de această forță sunt în general gânditori și meditativi. De obicei, nu-i judecă pe ceilalți după aparențe, dar vor să le înțeleagă contextul. Din moment ce o persoană cu o forță determinantă teoretică este, de cele mai multe ori, critică, rațională și motivată de

informație, este deseori văzută ca fiind un intelectual. Deseori, această persoană este interesată de sortarea și de clasificarea informației.

Forța determinantă practico-economică

Această forță se vede în interesul puternic față de bani și față de alte lucruri pur practice. Pentru acești oameni, siguranța și libertatea pe care le oferă resursele financiare sunt extrem de importante – pentru ei și pentru familia lor. Cei cu o forță determinantă practico-economică sunt, deseori, înclinați spre afaceri. Ei consideră că resursele materiale și obiectele care denotă statutul sunt extrem de importante.

Forța determinantă estetică

Cei cu o forță determinantă estetică puternică sunt deseori interesați de design și de armonie. Ca regulă, ei apreciază obiectele și experiențele pentru calitățile și formele lor estetice. Oamenii cu această forță determinantă vor vedea și aprecia detaliile pe care alții nici nu le observă. Această forță nu înseamnă neapărat că o persoană este talentată din punct de vedere artistic, dar are un ochi pentru design, lucruri frumoase, echilibru și armonie.

Forța determinantă socială

Persoanele cu forță determinantă socială au un interes sincer pentru ceilalți. Ei apreciază oamenii și sunt deseori considerați prietenoși, înțelegători și altruiști. Uneori, ei îi pot considera pe cei de mai sus ca fiind reci și impersonali. Deseori, prin natura lor, oamenii cu o forță determinantă socială clară se sacrifică pentru ceilalți.

Forța determinantă individualistă

Cei motivați de această forță determinantă sunt preocupați de putere, indiferent de domeniul de activitate. Cercetările au arătat că liderii din multe industrii au o forță determinantă individualistă puternică. Mulți filosofi au argumentat că puterea este cea mai universală și fundamentală forță determinantă, din moment ce competiția și lupta sunt părți inevitabile ale vieții. La unii oameni, această caracteristică este dominantă. Aceștia deseori tind spre putere, influență și succes personal.

Forța determinantă tradițională

Aceasta se concentrează pe păstrarea tradiției și presupune o loialitate profundă față de ordinea istorică a lucrurilor. Indivizii cu astfel de forță determinantă se simt cel mai confortabil în medii structurate și deseori fac parte bucuroși din organizațiile în care cred și care le oferă îndrumări despre cum ar trebui să-și trăiască viața. Nu e vorba, neapărat, de credința religioasă. Poate fi orice tip de grup sau de organizare, un partid politic sau ceva mai puțin structurat – comunitatea veganilor – atât timp cât oferă reguli și principii clare referitoare la cum trebuie să trăiești.

Probabil te-ai recunoscut în unele dintre exemplele de mai sus, dar nu în toate. În mod normal, o persoană are două forțe determinante care-i domină comportamentul, dar există multe excepții de la această regulă. Concluzia principală este că doar câteva forțe determinante puternice motivează comportamentul oamenilor. Unii psihologi afirmă în continuare că există doar două forțe majore: puterea și sexul. (Sau, după cum a spus cineva odată: totul este despre sex – cu excepția sexului. Sexul este despre putere. Gândește-te la asta!)

Un exemplu simplu din viața reală

Indiferent care sunt forțele noastre determinante, ne vom strădui întotdeauna să le îndeplinim în fiecare aspect al vieții noastre și, uneori, vom fi chiar dispuși să întrecem limita pentru a face asta. Te poți folosi chiar pe tine ca exemplu. Deciziile pe care le iei reflectă cine ești și ce prețuiești. Dacă ești pus să alegi între un abonament gratuit pe un an la o sală de sport, pe de o parte, și rezerve pe un an de ciocolată și dulciuri, pe de altă parte, ce-ai alege? Gândește-te că ambele variante ar costa aproape 1 000 de dolari, deci nu e vorba de bani.

„Abonamentul la sală", vei spune. În afară de faptul că este răspunsul cel mai sănătos, ar fi rezonabil de presupus că l-ai ales pentru că vrei să te menții într-o stare formă și crezi că vei trăi mai mult dacă vei mânca mai puține dulciuri și vei face mai mult sport. Cu siguranță vei reduce riscul problemelor de sănătate legate de obezitate. Dar în același timp, știm că nu e chiar atât de simplu. Receptorii din creier sunt deseori guvernați de decizii simple. Cât de repede voi obține recompensa? Dacă iau ciocolata, o voi obține în cinci minute;

cu un abonament la sală, s-ar putea să dureze chiar și șase luni până să văd un rezultat palpabil. În acest caz, forțele determinante sunt o combinație între plăcere și caracter. Pentru că știm cu toții care e decizia „înțeleaptă".

Când nu e așa de simplu

Dar dacă te gândești să-ți schimbi locul de muncă? Poate ți s-a oferit slujba de vis, dar salariul nu e cine știe ce. În același timp, ai ocazia să accepți o slujbă ok, dar care vine cu un salariu substanțial. Ce-ai alege? Slujba de vis sau salariul de vis? E ușor, în teorie: slujba de vis. Dar știm cu toții că viața reală nu funcționează chiar așa. Nu toată lumea e condusă de bani, dar mulți sunt. Nu e o chestiune de corect sau greșit, ci se rezumă doar la puterea forței tale determinante. Ce ți-a motivat decizia?

Forțele noastre determinante ne decid multe dintre alegerile din viață. Atunci când ele sunt îndeplinite, suntem mulțumiți. De asemenea, mai sunt vitale și atunci când vine vorba de manipulare. Oricine înțelege ce ne motivează poate folosi aceste informații pentru a-și promova planul secret.

Cei care-i manipulează pe ceilalți fac asta din două motive: pentru a câștiga bani și pentru a obține putere. E simplu ca „bună ziua". Dacă noi doi suntem conduși de lucruri diferite, nu de bani sau putere – de exemplu, dacă vrem să-i ajutăm pe ceilalți sau să creăm o lume mai bună – atunci noi vom fi cei exploatați.

6. Cum arată manipularea

Un om nu este niciodată mai sincer ca în momentul în care recunoaște că e mincinos.

MARK TWAIN

După cum am arătat, influența nu trebuie, musai, să fie negativă. E ceva ce facem tot timpul. Unii au descris această acțiune ca fiind o tranzacție: facem schimb de gânduri, idei, experiențe, perspective și păreri. Asta se întâmplă tot timpul în baruri și cafenele – așa mi s-a spus. Bărbații și femeile încearcă să convingă străinii pe care tocmai i-au întâlnit că sunt partenerul perfect.

Mai jos, am scris câteva exemple de comportamente care pot fi folosite pentru scopuri bune sau rele, în funcție de context.

Așadar, cum ar putea să te convingă persoanele fiecărei culori să investești bani, să-ți schimbi locul de muncă, să mergi într-o călătorie despre care nu ești foarte sigur sau chiar să pregătești cina, deși nu e rândul tău? TU față de ce comportamente ești în mod special sensibil? Reacționezi favorabil dacă cineva trece direct la subiect și-ți spune ce vrea? Sau ai prefera, mai degrabă, să fii fermecat și mulțumit? Preferi oamenii pu-ternici, tăcuți, care nu vorbesc prea mult despre ei, dar care îți pun întrebări interesante? Poate că ești genul căruia nu-i place să tragă de timp și care apreciază persoanele competente.

DOMINANȚĂ MARE / ROȘU	INFLUENȚĂ MARE / GALBEN	STABILITATE MARE / VERDE	CONFORMISM RIDICAT / ALBASTRU
Dominant	Care inspiră	Stabil	Analitic
Proactiv	Extrovertit	Răbdător	Curios
Ambițios	Convingător	De încredere	Precaut
Cu voință puternică	Verbal	Atent	Sistematic
	Deschis	Reținut	Precis
	Pozitiv	Adorabil	Logic

Care rezolvă probleme	Empatic	Perseverent	Convențional
Energic	Optimist	Bun ascultător	Distant
Competitiv	Creativ	Prietenos	Obiectiv
Puternic	Spontan	Precaut	Perfecționist
Curios	Sensibil	Înțelegător	
Direct			

Dar indiferent care metodă e mai eficientă, trebuie să știi care sunt slăbiciunile tale. Trebuie să înțelegi când alți oameni încearcă să te îndrume spre o alegere pe care nu ți-o dorești. Și trebuie să înțelegi care este metoda pe care o vor folosi. Apoi, poți alege dacă vrei să faci pe prostul sau nu. E important să te asiguri că, indiferent dacă alegi să faci sau nu pe prostul, este alegerea ta, nu este rezultatul îndrumărilor oarbe ale altcuiva. Ipoteza mea e simplă: nimeni nu ar trebui să fie manipulat să facă ceva împotriva voinței sale. Trebuie să fii conștient de ce se întâmplă în jurul tău.

Iată câteva exemple de trucuri și metode pe care oameni de diferite culori le pot folosi pentru a-i influența pe ceilalți. Vom discuta despre fiecare culoare pe rând, începând cu comportamentul Roșu.

Cum te poate influența o persoană Roșie

N-ai cum să nu-l recunoști. Roșul îți spune, pur și simplu, cum stau lucrurile: ideea lui este mai bună decât cea pe care ai propus-o tu. Avantajele sunt evidente; dacă nu înțelegi asta, atunci ești încet la minte. Comportamentul Roșu este simplu și direct. În mod normal, aceste persoane nu se deranjează să pună la cale planuri malefice. Și nici nu se ascund după deget. Își explică ideea și avantajele și se așteaptă ca tu să fii de acord.

Desigur, chiar și persoanele Roșii se pot comporta manipulativ uneori, dar, în majoritatea cazurilor, nu au timp pentru așa ceva.

Vânzătorul Roșu

Exemplu: Robert este reprezentant de vânzări la o companie farmaceutică. El vizitează un doctor care n-a mai cumpărat până acum nimic de la compania sa. Din moment ce angajatorul lui Robert, Big Pharma, Ltd., amenință să-l înlocuiască pe Robert dacă nu cresc vânzările, el decide să ignore toate

tiparele de vânzări și prezentările atrăgătoare. În schimb, o să fie direct și o să-i spună doctorului că trebuie doar să gândească logic și să vadă avantajele acestui produs. Convins că întâlnirea va merge excelent, intră în biroul doctorului, descrie noul superprodus și sfârșește prin a-i spune acestuia că ar trebui să folosească produsul imediat. Pacienții se vor însănătoși mai repede și totul va fi fantastic! Studiile clinice arată treaba asta, iar dacă doctorul nu este de acord, Robert ar fi bucuros să discute cu cineva din conducere. Pentru că e evident că doctorul va gândi rațional când va lua decizia. Cu siguranță nu-și va permite să se lase influențat de faptul că are o relație bună cu vânzătorul unei companii concurente.

Doctorul ar putea, foarte bine, să cumpere de la Robert datorită acestei metode. Robert, care e o persoană Roșie, a demonstrat că e îndrăzneț: a sărit peste toate prezentările clasice de vânzări și probabil îi va atrage atenția doctorului. Multora le plac vânzătorii pregătiți să-și provoace clienții.

Eu fac parte din această categorie de cumpărători. Îmi place când oamenii iau atitudine și explică lucrurile scurt și la obiect. Arată că mă respectă și că sunt acolo ca să facă afaceri. Pentru că și eu tot asta vreau.

Când ai de-a face cu o persoană Roșie care încearcă să-ți vândă ceva

Dacă ești un client care se află în fața unui vânzător Roșu pasionat care nu te-a convins absolut deloc, atunci spune pur și simplu nu, ridicând, poate, puțin vocea. Poate că va trebui să spui un nu clar și răspicat, dar nimeni nu te poate forța să cumperi ceva ce nu-ți dorești. Dacă vânzătorul Roșu are măcar un nivel decent de inteligență, atunci va înțelege ideea. Dacă e la sfârșitul lunii și mai are nevoie de câteva vânzări rapide, atunci va reveni. Și apoi, va mai reveni o dată. Sincer, va insista destul de mult în încercarea de a te convinge să spui da.

Rămâi ferm pe poziții. Dacă nu vrei să cumperi ce-ți vinde, spune „Nu, mulțumesc". Apoi, pleacă! Exact! Părăsește incinta, sala de ședințe sau ce-o mai fi. Nu trebuie să stai acolo și să te comporți frumos atunci când ai de-a face cu un vânzător Roșu. Trebuie, însă, să indici faptul că tranzacția s-a încheiat. Vânzătorul Roșu te va lăsa în pace pe tine și judecata ta slabă și va trece la următorul client. Nu spun că trebuie să

fii un nesimțit insensibil, dar cred că înțelegi ce vreau să spun. Pur și simplu, pleacă.

Dar ce se întâmplă acasă?

În contextul unei relații personale sau private, e mai greu să scapi. Dacă soția ta Roșie se uită în ochii tăi și-ți zice: „Mergem în Caraibe toamna asta", atunci ai o problemă mult mai mare. Uneori, trebuie doar să te dai bătut și să mergi în vacanță. Sau în vizită la mama-soacră. Sau la o altă berărie. Sau să mai înduri o dată concertul simfonic. Micile compromisuri sunt normale și sănătoase într-o căsnicie. Sunt o modalitate de a ne adapta, și cu toții avem responsabilitatea de a fi generoși unii cu alții. În cel mai bun caz, trăiești cu cineva cu care ai interese comune. Dar dacă ești pus în fața unei situații pe care nu o poți tolera, atunci trebuie să faci ceva.

Poate că soția ta vrea să meargă la scufundări în Caraibe, dar tu ai două obiecții importante. Una, ție chiar nu-ți plac scufundările. Ești de acord cu vacanțele la mare, la soare, dar scufundările sunt puțin cam înfricoșătoare pentru că ai mai încercat o dată și n-a mers prea bine. Te-ai trezit cu o eczemă și ai fost atacat de ceva cu solzi, și nu este o experiență pe care vrei s-o repeți. Celălalt motiv ar putea fi că e prea scump. O vacanță în Caraibe pentru toată familia te va lăsa fără economii. Soția ta Roșie poate fi, uneori, destul de obtuză și vrea să folosească fiecare cent din bancă. Până la urmă, sunt doar bani; poți face oricând mai mulți. Dar tu știi că mașina mai are puțin și cedează și că frigiderul scoate niște sunete de rău augur.

O vacanță – sau o cină scumpă, sau bilete în primul rând la meciul de baschet, sau ce-o mai fi – este o situație dificilă, din moment ce nimeni nu vrea să fie plictisitorul sau încuiatul, sau cine știe ce alt apelativ mai poate găsi persoana Roșie în focul luptei. Dar reține: Roșii au deseori obiceiul de a provoca mici agitații pentru a obține ce-și doresc. Nu le e teamă de conflict și nici ție n-ar trebui să-ți fie. Dacă tu crezi că ai un motiv bun și concret pentru care nu ar trebui să mergeți în vacanță în Caraibe, încearcă următoarele lucruri:

1. Scrie toate faptele: logistica, costurile – tot ce afectează această decizie. Compară costurile și valoarea acestei călătorii cu alegerile pe care le-ai făcut până acum (să zicem, costurile unei reparații în casă sau costurile pentru creșterea copiilor). Asta va face persoana Roșie să o lase mai moale, dar s-ar putea înfuria din cauza atenției tale

frustrante asupra detaliilor. Atunci când o persoană Roșie își dorește ceva, își dorește foarte mult și știe exact ce încerci să faci.

2. Cere toate detaliile; de asta se teme cel mai mult o persoană Roșie. Cântărirea avantajelor și a dezavantajelor. Partenera ta va trece pe listă toate avantajele la care se poate gândi; tu va trebui să vii cu dezavantajele. Uneori, vei descoperi că soția are dreptate, că avantajele chiar sunt mai multe, și asta e grozav, pentru că atunci ajungeți în Caraibe. Dar uneori contrariul va fi adevărat. Dacă poți gestiona starea proastă și modul nepoliticos al partenerei de a vorbi cu tine, atunci o poți face să digere faptele.
3. Refuză să asculți ieșirile furioase. Subliniază faptele iar și iar. Fii constant. Continuă să te repeți până când partenera înțelege că nu o să cedezi.
4. Persoanele Roșii urăsc să piardă, așa că oferă-i un compromis. Fă o concesie, ca să simtă că a câștigat, totuși, ceva. Poate un weekend prelungit la Myrtle Beach? Bugetul gospodăriei poate susține asta și este și aproape.
5. Cumpără flori.

Metoda unei persoane Galbene de a te face să cumperi chestii de care n-ai nevoie

Ca să nu mai pierzi timp, o să-ți reamintesc că cel mai manipulativ comportament este cel Galben. De ce? Galbenii au darul de a vorbi frumos. Tot ce spun ei sună bine. Se pricep să comunice și să-i facă pe oameni să-i placă. Și de ce nu? Persoana Galbenă este fericită, râde mult și-i place să se distreze și să glumească. Creează o atmosferă minunată oriunde ar fi. Ce să nu-ți placă?

Dacă o persoană Galbenă vrea să te convingă de ceva cu care tu nu ești, neapărat, de acord, ea va face câteva lucruri. Pentru început, te va flata. Persoanelor Galbene le place să ofere complimente. Poate chiar le place noua ta haină sau poate chiar cred că te pricepi să vorbești în fața oamenilor. Dar mai cunosc și valoarea laudei, chiar și atunci când e evident că-și doresc ceva.

Persuasivul Galben

Lisette este agent imobiliar. Are foarte mult succes în domeniul ei. Atunci când vrea să-ți vândă un apartament mult prea scump, folosește așa-numitul efect al asemănării. Dacă vede că porți o geantă Louis Vuitton, va spune că se gândește să-și cumpere și ea una. Dacă află că ai o pisică, atunci va ADORA pisicile (și se poate muta rapid la câini, porcușori de Guineea, șopârle sau orice alt animal de companie care-ți trece prin minte). Și va zâmbi încontinuu.

Odată ce începe să-ți placă de ea, Lisette îți va descrie privelișteа apartamentului. Cum arată afară, ce sunete se aud – te va întreba chiar și pe cine vrei să inviți la petrecerea de casă nouă. Poți să te imaginezi stând pe balcon și privind soarele cum apune în partea cealaltă a orașului, cu un pahar de șampanie în mână și cu prietenii care te felicită pentru apartamentul tău fantastic?

Și, de fapt, poți. Sună absolut incredibil. În curând, vei ști exact ce vei purta la petrecere. Poți vedea apartamentul plin de rude și n-ar fi absolut fascinant să-i vezi expresia socrului când intră prima dată în acest loc? Lisette se pricepe să-ți creeze imagini. Vorbește metaforic și pare atât de entuziasmată, încât te întrebi de ce nu o fi făcut ea o ofertă pentru acest apartament.

Este asta manipulare sau doar strategie de vânzări? Dacă ești atent, vei vedea diferența. Așa își câștigă acest agent imobiliar existența. Poți spune chiar că e o parte din contractul social dintre voi două. Amândouă știți ce se întâmplă: tu știi că ea face tot ce poate ca să obțină semnătura ta. Iar ea știe că tu nu te aștepți la mai puțin din partea ei. Știm că doar își face treaba.

Așa va încerca o persoană Galbenă să-ți vândă. Dacă te simți bine în legătură cu oferta – cumpără! Dacă simți că ceva nu e în regulă – nu cumpăra! Simplu, nu?

Cum să ții la distanță un vânzător Galben

După cum probabil că ți-ai dat seama, există un motiv pentru care mulți Galbeni lucrează în vânzări. Sunt adevărați maeștri ai retoricii și se pricep să deschidă uși. Stau de vorbă cu oricine. Sunt charismatici și te fac să te simți excelent. Așadar, cum te poți apăra?

La fel ca în cazul vânzătorului Roșu, poți, pur și simplu, să spui că nu ești interesat. Dar din moment ce ai ajuns până aici, chiar dacă bănuiesc că ești de părere că vânzătorii

foarte insistenți sunt destul de enervanți, nu vrei să creezi o situație tensionată.

Vânzătorii Galbeni sunt mai puțin înclinați să se concentreze pe detalii și pe fapte decât celelalte culori. Aceste lucruri îi plictisesc și e destul de ușor să „prinzi" un vânzător Galben greșind ceva. O modalitate ușoară de a face asta este să-i ceri niște informații clare și concise. Iar când vine vorba despre un agent imobiliar, există multe moduri prin care-l poți face să-și dea cărțile pe față.

Să spunem că nu vrei să ți se bage pe gât acest apartament sau că, pur și simplu, vrei să te uiți, în liniște, de unul singur. Încearcă să ignori atracția emoțională pe care o ai față de apartamentul elegant. În schimb, încearcă să pui niște întrebări detaliate. Care este suprafața totală și unde se află planul etajului? Cu cât s-a vândut apartamentul ultima oară? Asociația de locatari a creat un fond pentru reparații și dacă da, câți bani există în el? Poți programa o vizionare privată la zece seara, când ajunge și unchiul tău în oraș?

Ai prins ideea. Poți continua așa până când agentul imobiliar decide să-ți dea un dosar cu toate informațiile sau doar se dă bătut. Poate că se va îndrepta spre celălalt potențial client, care pare mai puțin critic. Îți percepe întrebările impertinente ca pe o critică despre apartament, despre asociația de locatari, despre întreaga zonă și, cine știe – poate chiar critică la adresa ei? Acum poți gândi în liniște și pace, fără să se mai țină scai după tine și să-ți bage în cap tot felul de povești de adormit copiii.

Dar dacă trăiesc cu un super vorbăreț?

Când vine vorba de relații, lucrurile sunt mai complicate. Dacă ai un partener Roșu, vă puteți contrazice, tare, iar dacă faci față să fii, o perioadă, în mijlocul furtunii, atunci, de obicei, problema se rezolvă. Dar la Galbeni... cu abilitatea de persuasiune și energia lor, combinate cu o viață emoțională extravagantă...

Soțul tău Galben vrea să înceapă un proiect nou: vrea să construiască un garaj! Îți pui mâinile-n cap și te uiți în curte, unde privirea îți cade pe numeroase alte proiecte de care s-a mai apucat: un măr doar parțial curățat, un gard pe jumătate vopsit, o terasă fără balustradă din care lipsește jumătate din dușumea, peluza netunsă și în mijlocul căreia este o gaură

imensă – și nici măcar nu-ți mai amintești ce-ar fi trebuit să fie gaura aceea.

Cel mai simplu ar fi să-i spui: „Sigur, dă-i drumul și construiește". Dar tu știi că soțul tău, un tip fericit, pozitiv și foarte simpatic, nu termină niciodată nimic – niciodată (vezi comportamentul Galben – slăbiciune). Așa că nu-i poți spune, pur și simplu, „dă-i drumul". Gândul la încă un proiect neterminat îți dă dureri de cap, și încă n-a început. Știi că un garaj nou va fi destul de costisitor, că nu va fi niciodată gata, că e aproape iarnă, că nici măcar nu-ți dorești un garaj, darămite să ai nevoie de unul. Dar aceasta nu este o dezbatere despre utilitatea unui garaj, ci o situație în care nu vrei să fii convinsă să faci ceva împotriva dorinței tale.

Îți recomand să riști. Ia loc, respiră adânc și prefă-te entuziasmată. Ar fi minunat să aveți un garaj! Cât de grozav o să fie să aveți mașina înăuntru iarna, ca să nu mai răcâiți gheața de pe parbriz în fiecare dimineață! (Deși tu știi că acel garaj nu este pentru mașină, ci pentru vreun alt proiect, încă neînceput.) E important să arăți entuziasm față de idee; altfel, n-o să te asculte. Dacă începi prin „Pe bune, James, încă un proiect?", doar se va încăpățâna. În schimb, întreabă-l cum vizualizează el noul garaj. Demonstrează că ești interesată de felul în care va arăta. Unde îl va construi. Ce culoare va fi. Îți va oferi o mulțime de detalii, iar imaginația lui o va lua razna.

Iar tu ce faci? Zâmbești și aprobi.

Apoi, îți iei soțiorul la un tur prin curte și prin grădină. Îi spui că un garaj ar fi minunat pentru că v-ar ajuta să mențineți lucrurile ordonate și organizate. El va da din cap, la fel de entuziasmat. Acum stați pe locul viitorului garaj. El îți arată unde va fi acesta și ți-l descrie. Poate chiar veți sărbători printr-o îmbrățișare, din moment ce sunteți amândoi atât de entuziasmați de acest proiect.

Acum, du-l pe terasa neterminată din cealaltă parte a casei și lasă-l să observe starea deplorabilă în care se află. La fel și balustrada. Apoi, plimbați-vă pe lângă groapa cu scop uitat din mijlocul peluzei, cea în care fiul vostru de trei ani, Philip, a căzut și s-a rănit. Acum spune-i lui James că pur și simplu adori ideea unui garaj și că odată ce balustrada, terasa, groapa din peluză și toate celelalte proiecte pe jumătate terminate sunt gata, vei fi cea mai bucuroasă să-l ajuți să construiască un garaj. De fapt, îi promiți că bați singură fiecare cui.

Probabil înțelegi psihologia din spate, dar ca să fie cât mai clar: niciodată nu spui *nu* unui garaj. El n-a fost încă de acord să construiască unul, iar tu nu i-ai sugerat în nici un moment că nu ți-ar plăcea ideea. De fapt, i-ai livrat un *da* răsunător. Vrei doar să-și termine mai întâi celelalte proiecte. Dar amândoi știți că asta nu se va întâmpla prea curând.

Cine știe? Dacă reușește să rezolve toate celelalte lucruri, poate vei decide că, de fapt, chiar *vrei* un garaj.

Provocarea cu partenerii Galbeni este că se ofensează repede. Mereu e riscant să le critici ideile. Te vor considera negativist și limitat. Așa că ar trebui să zâmbești pe parcursul întregii conversații. Zâmbește și aprobă, dar fă-ți cunoscut punctul de vedere.

Este vorba mai mult despre cum prezinți ceva, decât ce spui, de fapt.

Cum apelează Verzii la inima ta mare

Uneori chiar îmi pare rău pentru Verzi. Sunt atât de atenți și de grijulii, încât e greu de crezut că ar încerca, vreodată, să-și impună părerea sau orice altceva în fața cuiva care nu-și dorește un lucru. Pentru că sunt persoane care joacă foarte bine în echipă, aceasta va avea întotdeauna prioritate în fața individului. Cel puțin, în majoritatea timpului.

Chiar și o persoană Verde are metodele sale de a te aduce acolo unde dorește. Dar metodele sale arată foarte diferit. Abordarea Verde este să nu spună niciodată ce-și doresc. În schimb, ei doar fac aluzii; plantează sămânța unei idei și speră că vei ghici ce este. Din moment ce persoanele Verzii sunt opusul conflictualului, ei se folosesc de o tehnică ce apelează la emoțiile tale.

Imaginează-ți un copil de zece ani care are tot ce-i trebuie. Haine frumoase și curate, mâncare pe masă, desertul favorit, de fiecare dată când îl cere. Preferă să stea în casă și să se distreze singur, jucându-se pe calculator, uitându-se la televizor sau citind o carte. De fiecare dată când părinții se satură de acest comportament – de obicei, pe timpul verii – și vor să-i restricționeze accesul la computer sau la televizor, îi cer să iasă afară, la aer. Reacția? Obiecții și o expresie ca și când ar veni sfârșitul lumii. Copilul nu-și confruntă părinții direct. El este perfect conștient de faptul că n-a mai văzut lumina zilei de o săptămână, dar are o expresie atât de abătu-

tă, încât ai putea presupune că este maltratat. Nimic nu mai e distractiv. Capul i se lasă în pământ și aproape că nici nu mai răspunde. Îi e greu să-și mestece și mâncarea. Apocalipsa e iminentă. Procedează astfel ca să te facă să te simți vinovat pentru oribila ta cruzime. Psihologii numesc acest comportament pasiv-agresiv. Și, cumva, reușește să-și convingă părinții să-i mai cumpere câteva jocuri pe calculator – iar toate astea, doar pozând în victimă.

Victima *cui*, te-ai putea întreba? O victimă a circumstanțelor oribile de a nu avea jocul pe care și l-a dorit atât de mult, pe care toată lumea-l are. Dacă ești părinte, vei recunoaște situația. Uneori, te dai bătut pentru că te simți vinovat. Nu vrei să-ți vezi copilul suferind.

Acum tradu asta în comportamentul unui adult. Dacă metoda care-l face pe copilul de zece ani să obțină ceea ce-și dorește funcționează, de ce să o schimbi la maturitate? Vânzătorul Verde arată întotdeauna ca și când a avut o perioadă proastă, comparativ cu puternicul Roșu și strângerea sa de mână fermă. Verdele nu are motivația sau energia care le vin natural celorlalți doi. Așadar, în schimb, Verdele apelează la emoțiile tale.

Vânzătorul de mașini Verde

Greg, vânzătorul Verde, încerca să mă convingă să cumpăr o mașină break. Era destul de scumpă și avea multe accesorii. Eu nu voiam să cumpăr o mașină break. Eu îmi doream o berlină. Prima mișcare a lui Greg a fost să dea din cap dezaprobator. Cum rămâne cu vacanțele de familie? Nu-mi dau seama că toată lumea are nevoie de mult spațiu pentru bagaje? Bicicletele copiilor (copiii, întotdeauna copiii; dacă vrei să constrângi pe cineva să cumpere ceva, folosește copiii), valiza extra a soției, în caz că are nevoie de o ținută mai simandicoasă. Și nu cumva avem și-un câine? Dacă nu, ar trebui să-mi iau unul. Copiii adoră câinii.

Știu de ce n-a funcționat nimic din toate astea la mine, dar mă întorc mai târziu la asta. Apoi a trecut la pasiunile mele. Joc golf? Fac windsurf, fac ciclism? Răspunsurile au fost, toate, negative, așa că ce, Doamne iartă-mă, făceam în timpul liber? Scriu, i-am răspuns, iar laptopul nu prea ocupă mult spațiu.

Greg îmi dădea de înțeles că aș fi un egoist de primă clasă. Era evident că eu nu mă gândeam decât la mine. I-am expli-

cat că divorțasem recent și copiii crescuseră. Un timp, a încercat să folosească ceea ce el considera un argument logic, dar pe care eu l-am găsit mai degrabă copilăresc: *Toată lumea cumpără mașini break.*

Și-a irosit acel argument cu mine pentru că nu mi-ar fi trecut niciodată prin cap să cumpăr ceva doar pentru că toată lumea face asta. Pe cât posibil, mi-aș dori să încerc să fiu cât se poate de original în această societate. I-am explicat asta, părând probabil ușor iritat întrucât nu credeam că fusese atent la ce aveam eu nevoie de la o mașină.

Apoi, s-a dezumflat și a îngăimat o scuză. Cum a putut să fie atât de prost? Nu-i de mirare că lucrurile nu-i merg bine, l-am auzit spunând. Pot doar să presupun că și aceasta era tot o strategie de vânzare, dar nu a funcționat la mine. Ar fi trebuit să-mi umfle egoul și să-mi explice că mi-ar fi stat mult mai bine într-un break mai elegant decât în varianta berlină a aceluiași model.

Cum să eviți să-ți pară rău pentru această persoană

Cât de mult îți pasă de sentimentele persoanei Verzi? Dacă poți răspunde la această întrebare, înseamnă că știi deja soluția la problemă. La fel ca în cazul vânzătorilor Roșu și Galben, e extrem de simplu să spui, „nu, mulțumesc, nu sunt interesat".

Verdele nu folosește aceeași tehnică de presiune ca Roșii și Galbenii și nici nu forțează încheierea contractului ca ei; în schimb, se comportă mult mai pasiv. Speră că vei cumpăra mașina fără să te mai convingă ei. (Am întâlnit odată un vânzător Verde care susținea că nu i-a cerut niciodată unui client să semneze. L-am întrebat de ce. El mi-a răspuns că era pur și simplu prea nesuferit ca să fie refuzat.) Poți să spui că ai nevoie de timp ca să te gândești și să pleci, pur și simplu. Nu te vor alerga prin reprezentanță cu contractul.

Așadar, cât de mult îți pasă de sentimentele persoanei Verzi? Să cumperi de la cineva doar pentru că îți pare rău pentru acea persoană nu mi s-a părut niciodată un sistem sustenabil, dar suntem, cu toții, diferiți. Când vine vorba despre un vânzător real, e foarte simplu să spui nu și să nu te lași copleșit de dezamăgirea lui.

Dar hai să presupunem că Verdele este partenerul tău. Soțul sau soția. E o situație asemănătoare celei cu soțul-constructor de garaje, cu sentimente delicate, numai că mai rău.

Dar nu vrem să creăm un conflict, ci doar să ne asigurăm (într-o manieră fermă, dar prietenoasă), că nu suntem încolțiți într-o situație în care nu vrem să fim. Și pentru a demonstra că nu putem fi păcăliți de metodele la care apelează unii oameni.

Este tipic pentru Verzi să încerce să-i manipuleze sau să-i influențeze pe ceilalți fără să facă absolut nimic. Dacă te gândești puțin la asta, poți preveni aproape orice doar refuzând să intri în joc. Imaginează-ți o autostradă unde limita de viteză este de 100 km/h. Două benzi, dar nimic nu se mișcă. Kilometri întregi. O singură mașină stricată poate provoca un haos total.

Soțul tău încăpățânat

Funcționează la fel și cu partenerii Verzi. Bărbatul care nu vrea să meargă la reuniunea de familie are propriile metode de a te face pe tine să contramandezi (și despre asta este vorba, de obicei – ceva ce Verdele NU vrea să facă).

Nu-ți va spune că nu vrea să meargă. Nu va spune că preferă să stea acasă și să se uite la fotbal (la fel ca în ultimele 333 de sâmbete). În schimb, îți va spune că nu se simte prea bine. Când îl vei întreba care e problema, răspunsul va fi destul de vag. Dureri de stomac, de cap, sau doar – ăăă – nu se simte în apele lui.

Ideea e că tu – dacă n-ai anticipat asta – ai acum o problemă, pentru că soțul tău s-a decis să fie obstructiv și să nu cooopereze. Vrea să te audă pe tine cum spui, din proprie inițiativă, că puteți rămâne amândoi acasă. Dar în seara asta chiar vrei să mergi cu familia la cină. Vin și niște veri în vizită, și au trecut zece ani de când nu i-ai mai văzut. Seara aceasta este importantă pentru tine. Și vrei ca soțul tău să vină cu tine.

Se pare că ai trei opțiuni:

1. Să faci ce vrea el și să rămâneți acasă. Obții o liniște temporară, dar regreți decizia luni de zile.
2. Să te duci singură la reuniunea de familie, din moment ce soțul tău doar o să ofteze încontinuu și o să se comporte ca și când viața e oribilă. Și, oricum, va dori să vă întoarceți devreme acasă.
3. Să-l iei, pur și simplu, cu tine și să nu-ți pese ce crede. Poți să te certi cu el până cedează și presupun că deja știi cum să faci asta.

Uită tot ce-ai citit mai sus. Soluția este complet diferită. Dacă-ți cunoști soțul și poți vedea tiparul manipulării sale, atunci, în momentul în care-i spui despre reuniune, deja știi ce urmează să se întâmple peste șase săptămâni. Te poți pregăti dinainte pentru opoziția sa. Pentru că și acceptă să meargă la cină când îi spui prima dată, știi că există riscuri. Întotdeauna spune da la început. (Cu toate că „da" sună mai degrabă că „n-ar trebui să fie o problemă", sau „merită să ne gândim la asta" sau chiar „ăăă".)

Pas cu pas, pe parcursul acestor șase săptămâni, poți începe să-i construiești soțului tău entuziasmul pentru cină. Adu în discuție tot ce e pozitiv: fratele tău va fi acolo, iar ei doi s-au înțeles întotdeauna de minune, mâncarea va fi extraordinară – e de la restaurantul lui preferat – și poate oricând să înregistreze meciul de fotbal. Cu puțin efort, va avea o atitudine pozitivă și se va îmbrăca cu cea mai bună cămașă, fără nici un mormăit.

Dar și mai bine ar fi să-l confrunți în legătură cu dorința lui de a nu pleca de acasă. Amintește-i cât de importantă este această reuniune pentru tine. Convinge-l că trebuie să mergi la întâlnire și că îl vrei acolo, cu tine. Amintește-i de alte situații asemănătoare în care a refuzat din start. Discutați calm și metodic ce s-a întâmplat: cum s-a simțit când a spus prima oară da și de ce voia, de fapt, să zică nu. Întreabă-l dacă durerea aceea de stomac era doar prefăcătorie sau avea emoții. Pentru că dacă e a doua variantă, e perfect rezonabil; cu toții am fost emoționați înainte de întâlnirile cu socrii.

Discutați despre problema reală!

Explică-i faptul că nu te lași păcălită de încăpățânarea sa și că, deși îl iubești, nu vrei să fii manipulată. Fă-l să-ți promită că nu va încerca alte trucuri în ziua reuniunii. Și amintește-i despre asta de câteva ori, până sâmbătă.

Parcă aud la ce te gândești acum: *De ce ar trebui să mă comport cu un bărbat în toată firea ca și când ar fi un copil?!?*

Asemenea băiatului de zece ani care-și dorea jocuri pe calculator, și soțul tău Verde va folosi aceleași metode despre care știe că funcționează. E tot comportament pasiv-agresiv, cu toate că e varianta adultă. Nu-și va schimba atitudinea până când nu-i vei arăta activ că ești imună la așa ceva. Trebuie să-l faci să comunice despre problemă, nu să-l lași să stea încăpățânat, pe canapea, bând bere, vizionând meciul de fotbal și mormăind la fiecare lovitură slabă.

Depinde doar de tine.

Cum te vor convinge persoanele Albastre cu dovezi

Cum să fii convingător cu argumentele concrete

În ultimii ani, am întâlnit vânzători din orice domeniu îți poți imagina. I-am cunoscut prin intermediul diverselor programe de dezvoltare și îndrăznesc să spun că nu există nici un tip de vânzător peste care să nu fi dat. Cea mai comună culoare în vânzări (statistic vorbind) este Galben, și mulți dintre ei sunt vânzători abili. Dar adevăratele vedete pe care le-am întâlnit, acei perfecționiști notorii care-și depășesc targeturile an de an, au aproape întotdeauna și o doză sănătoasă de Albastru în ei. Aș spune că sunt două motive pentru care se întâmplă asta. În primul rând, au un stil de lucru foarte structurat. În al doilea rând, se rezumă la dovezi.

Probabil nu vei fi impresionat de charisma și de entuziasmul vânzătorului Albastru. (Ca de obicei, există excepții.) Dar vei fi impresionat de cum lucrează.

Femeia de afaceri cu un comportament Albastru

Sara a vândut mulți ani bucătării. E cunoscută pentru atenția la detalii și pentru calmul ei. Când vizitezi, împreună cu soțul tău, expoziția, ea va observa toate detaliile despre tine: de la cum te-ai îmbrăcat la costul verighetei pe care o porți – tot. Spre deosebire de vânzătorul Galben, Sara n-o să trâncănească încontinuu și nici nu-ți va spune că adoră Chanel. Dar va recunoaște un Chanel atunci când îl va vedea. Și va nota această observație în mintea sa enciclopedică.

Luați loc, iar Sara începe să vă chestioneze. Vi se va adresa amândurora în mod egal. Sunteți aici pentru a comanda o bucătărie *astăzi*? Ce fel de bucătărie? Aveți vreun material preferat? Aveți cerințe speciale sau lucruri pe care nu le vreți? Ce funcționează în bucătăria pe care o aveți acum? Ce lipsește? Lista e lungă și probabil o vei considera destul de obositoare pe Sara. Tu vrei să atingi blaturile, să alegi ușile pentru dulapuri și toate lucrurile alea distractive. Dar aceasta este analiza Sarei despre ce ai tu nevoie. Întotdeauna lucrează așa, iar BMW-ul din curtea sediului (pentru care n-a trebuit să se împrumute ca să-l poată cumpăra) este dovada vie că femeia știe ce are de făcut.

Până nu află cine sunteți, ce buget aveți și cât de grăbiți sunteți, nu vă va arăta materialele, detaliile și tot restul. Poate că nu te va inspira liniștea sa pragmatică, dar categoric vei primi răspunsuri la toate întrebările. Pentru că Sara știe tot. Nu prea sunt informații pe care să nu le fi aflat. Poate să sporovăiască despre detaliile tehnice ale fiecărui cuptor din showroom.

Nu vă veți comanda bucătăria la prima vizită. O bucătărie complet nouă într-o casă sau într-un apartament de mărime medie este o cheltuială majoră. Vorbim despre o grămadă de bani. Veți dori să luați planurile acasă, ca să le discutați, iar Sara știe asta. Așa că nu va încerca să încheie afacerea imediat; în schimb, vă va oferi o mulțime de broșuri despre pachetul pe care l-a conceput pentru voi. Dar puteți să fiți siguri că și-a notat numerele voastre de telefon și adresele de e-mail.

Iar Sara vă va suna în ziua următoare ca să vă întrebe ce părere aveți despre pachetul pe care vi l-a arătat. Vă va întreba dacă sunteți mulțumiți de ofertă și dacă e ceva ce-ați vrea să schimbați. Iar dacă îi spuneți că vreți să vă mai gândiți puțin, vă va suna și în următoarea zi. De fapt, vă va suna până când veți accepta, în sfârșit, pachetul sau până o refuzați. Acesta este cel mai mare avantaj al vânzătorului Albastru – nu renunță.

Desigur, aceasta nu este o formă de manipulare, este doar o modalitate foarte eficientă de a face afaceri. Dar ar trebui să știi că e ca și când ai face afaceri cu un bursuc: va mușca tare, nu va da drumul, și nu va fi ușor să scapi de el.

Cum să-i supraviețuiești Reginei Organizării

Nu e ceva pentru care trebuie să faci valuri. Vânzătorul Albastru nu are maniera provocatoare a Roșului, nu te asaltează cu o mulțime de cuvinte, așa cum face Galbenul, și nici n-o să apeleze la conștiința ta, ca Verdele. Albaștrii încearcă să fie extrem de raționali. Privesc vânzarea ca pe o problemă provocatoare și încearcă s-o rezolve logic – în același fel în care Sara vinde bucătării. Cum eviți să comanzi bucătăria de la ea? Dacă pur și simplu nu-ți place Sara, sau pachetele pe care le-a conceput sunt prea scumpe, sau chiar nu-ți place designul sau ai o ofertă mai bună de la alt furnizor, spune!

Spune-i: „Nu vreau această bucătărie. Îți mulțumesc pentru timpul acordat; dacă mă răzgândesc, te contactez".

Simplu, nu? Vânzătorul Albastru, asemenea celui Roșu, va fi dezamăgit că a pierdut un contract, dar nu va fi rănit sau ofensat. Știe că asta face parte din afacere. Majoritatea ofertelor se finalizează cu un refuz. (De fapt, în toate activitățile de vânzare vei primi mai multe refuzuri.)

Vânzătorii Albaștri urmează, în general, regulile. Dacă spui că nu vrei să mai fii contactat, probabil nu vei mai fi. Dar dacă vânzătorul îți spune că îți va telefona săptămâna viitoare, atunci îți va telefona săptămâna viitoare. Pur și simplu așa funcționează ei. Dacă ți-e greu să-l refuzi, deși vrei să faci asta, fă-o cât mai repede posibil. Ne ajută pe toți să economisim timp.

Așadar, cum arată viața alături de un partener Albastru?

Hai să ne întoarcem la relațiile personale. Să spunem că partenerul tău este Albastru și vine cu o idee care nu-ți place deloc. Vrea să-și dea demisia și să se întoarcă la școală. (Albaștrii sunt deseori cititori dedicați și le place să asimileze informații.) Partenerul vine, desigur, cu un plan și a calculat exact de câte credite are nevoie și cât timp va dura. Știe exact la ce slujbă s-ar putea aștepta, în mod realist, după obținerea acestei noi calificări. Poate chiar a stabilit deja un plan financiar, din moment ce venitul vostru comun va scădea semnificativ în următorii doi ani.

Aceasta este o situație complicată care poate duce la discuții tensionate. La nivel strict intelectual, înțelegi că partenerul are dreptate: dacă obține o nouă diplomă, va putea obține o slujbă mai satisfăcătoare decât cea pe care o are acum. Salariul va fi mai mare cu 25% – după doi ani și presupunând că va avea o nouă slujbă. Dar mai înseamnă și că va fi destul de greu până atunci. Deja îți faci griji în legătură cu finanțele familiei, iar gândul că va trebui să trăiți dintr-un singur salariu te umple de panică. S-ar putea să trebuiască să împrumutați bani. Pur și simplu pare imposibil.

Desigur, pot exista și alte motive mai egoiste pentru care nu vrei să-ți sprijini partenerul. Poate ți-e teamă că va câștiga, într-un final, mai mult decât tine. Poate că nu vrei să ai mai multe sarcini gospodărești. Poți chiar să menționezi că celor mici le vor lipsi ambii părinți în serile în care se țin cursuri. Doamne ferește, aceste cursuri s-ar putea să-ți strice seara de mers la bar ca să te uiți la meciuri. Așa că poate ești doar nesuferit. Nici unul dintre aceste motive nu este, de

fapt, nobil, dar hai să presupunem că ai un motiv bun pentru care vrei să obiectezi.

Partenerul tău se comportă rațional și logic. Nu încearcă deloc să te manipuleze – nu este un comportament tipic Albastru –, dar în mod evident încearcă să te influențeze. Logica și calculele vor fi incontestabile.

Răspunsul sunt emoții puternice. O criză de furie. Lacrimi. Comportament extrem de irațional. Toate acestea ar putea să-ți dezechilibreze partenerul. Albaștrii gândesc mai mult decât ceilalți oameni. Te vor analiza și vor decide dacă te prefaci sau grija ta este reală – dacă te cred, atunci te vor asculta și-ți vor oferi soluții.

Însă o metodă mai bună este negocierea. Dacă ești de acord cu planul său, ce poate face în schimb? Dacă va merge la cursuri atâtea ore pe săptămână, în timp ce tu ai grijă de casă, tu ce primești în schimb? Cu siguranță joci murdar așa, dar dacă nu vrei să fii de acord cu propunerea, atunci nu trebuie să faci nimic. Și la ce veți folosi venitul, când va fi nevoie? Mereu ți-ai dorit să mergi în Bahamas: i-ar plăcea partenerului tău ideea să sărbătoriți noul loc de muncă cu o vacanță extravagantă pentru toată familia? Sau economisiți bani pentru educația copiilor?

Avantajul comportamentului Albastru este că aceștia își amintesc deseori cu ce v-ați pus de acord. Creierul lor este foarte bine organizat și vor ști mereu ce se întâmplă. Desigur, Albaștrii pot fi și emoționali despre una-alta, dar sunt destul de raționali. Dar asta mai înseamnă și că dacă reușești să negociezi și-ți convingi partenerul să amâne cursurile un an, peste exact un an va dori să le înceapă. Iar atunci, ai face bine ori să ai alte argumente mai bune, ori – să sperăm – să-ți schimbi părerea.

7. Psihopatul predominant Roșu

Psihopații își pun în practică gândurile lor demente, în vreme ce noi, ceilalți, doar le gândim.

Marty Rubin

În regulă, până acum am văzut felul în care influența, manipularea sau chiar tehnicile obișnuite de vânzări ne pot afecta deciziile. Dar m-am oprit asupra exemplelor de influență unde nu au existat planuri ascunse, unde nu au existat motive răuvoitoare. Apropo de planuri ascunse... există mai multe tipuri. În continuare, ne vom uita mai atent la ele.

1. Subiecte cu care am fost amândoi de acord

Înainte să exclami „Vânzătorul acela de mașini are cu siguranță intenții ascunse – a vrut cu tot dinadinsul să-mi vândă o mașină!", aș vrea să-ți reamintesc că deja *știm* că acel vânzător sau agent imobiliar este acolo ca să vândă sau ca să negocieze. După cum am spus și înainte: motivele lor sunt complet cunoscute; nimic despre rolurile lor nu e ascuns de ochii pu-blicului. Dacă agentul imobiliar ar fi susținut că vrea doar să găsească apartamentul perfect pentru tine și familia ta și că nu are nimic de câștigat din afacere, atunci ar fi fost o situație diferită. Dacă, apoi, ar fi sugerat un apartament pe care a fost desemnat să-l vândă – sau dacă ar fi sugerat propriul apartament – atunci am fi putut să-i punem sinceritatea sub semnul întrebării. Având în vedere cum arată piața imobiliară din orașele mari, ai fi putut, într-adevăr, să te întrebi pentru cine lucrează, de fapt, agentul imobiliar: pentru cumpărător sau pentru vânzător. Dar cu toții înțelegem că rolul lui este să se asigure că apartamentele și casele își găsesc proprietari.

2. Planuri ascunse cu care am fost amândoi de acord

Băncile sunt cele mai rele. Nu sunt sincere în legătură cu ce fac. Din moment ce am o experiență de 14 ani în domeniul bancar, îmi permit să fiu sincer cu voi. Agentul de vânzări din bancă nu se numește, de fapt, agent de vânzări. El este consilier financiar sau strateg personal de investiții etc., dar niciodată agent de vânzări. Dar, în principiu, asta face, de fapt: vinde. Iar noi îi cădem în plasă de fiecare dată, pentru că el recomandă doar propriile produse. Acest sistem e criticat de ani de zile, și pe bună dreptate, dar nimic nu poate să-l schimbe. Nici managerii băncilor n-au nimic de spus în legătură cu felul în care stă treaba, așa că nu ai nimic de câștigat dacă te duci la prima bancă și începi să faci scandal. Dar reține că ei sunt toți vânzători, nu consilieri! Există un plan ascuns – dorința băncii de a-și vinde produsele – pe care îl cunoaștem cu toții și căruia îi permitem să existe.

3. Planul ascuns care e, într-adevăr, ascuns

Atunci când vorbim de oameni care au planuri ascunse, adică un scop complet diferit decât cel pe care spun că-l au, vorbim despre manipulare psihologică cu intenții răuvoitoare. Oamenilor normali, ca mine, ca tine și ca majoritatea oamenilor pe care i-am întâlnit și-i vom întâlni vreodată, le e greu să-și imagineze că există oameni care ar face lucruri de care noi înșine nu suntem capabili. Desigur, nu suntem naivi. Știm totul despre dictatorii psihopați. Știm și despre criminalii în serie. Am citit despre ei. Dar deseori ne imaginăm că au un comportament la fel de monstruos și în viața de zi cu zi ca atunci când comit atrocități. Credem că oamenii care comit genocide nu-și pot duce și mașina la spălătorie sau să cumpere lapte în drum spre casă. Iar aceasta este o greșeală foarte departe de adevăr. Cei mai îngrozitori monștri au învățat cum să se comporte la fel de normal ca noi doi. Unii dintre ei par atât de normali, încât ne fac pe noi să părem devianți. Abia aici apare provocarea.

Oamenii pe care-i vom analiza în cele ce urmează sunt cei care nu se încadrează în sistemul DISC. Sunt persoane fără culoare, persoane cu toate culorile, persoane cu a cincea culoare. Imaginea distorsionată și malefică a unei persoane normale. Psihopații.

Roșul este psihopat!

Ca să fiu sincer, subtitlul de mai sus este o remarcă destul de comună pe care o aud la discursurile pe care le țin în diferite organizații. Din moment ce comportamentul complet Roșu este atât de rar (0,5% din populație are *doar* trăsături Roșii profil), există o grămadă de oameni care nu-l înțeleg. Să se certe cu tine acum și să te invite la prânz în secunda următoare – pare complet ciudat, nu-i așa?

Dac-aș fi primit un dolar de fiecare dată când a venit cineva la mine și, după ce s-au uitat discret în stânga și în dreapta, mi-a explicat de ce consideră că șeful său ar putea să fie psihopat, ei bine, atunci aș scrie cartea asta de pe-o insulă privată. După ce își împărtășește suspiciunea, îi pun câteva întrebări, iar persoana începe să-și descrie șeful. Furios, agresiv, calcă pe toată lumea în picioare, nu ascultă, are cerințe nerezonabile, vrea devotament total și nu laudă niciodată pe nimeni.

Desigur, unele studii de încredere arată că pe măsură ce urci pe scara ierarhică, e mai probabil să dai de mai mulți psihopați. Dar același lucru se aplică și în cazul comportamentului Roșu.

Gândește-te puțin. Cu cât urci mai sus, cu atât bate vântul mai tare. Totul e mai greu în vârf. Mai multă competiție, mai multă responsabilitate, mize mai ridicate. Din moment ce Roșii pot gestiona o palmă peste față mult mai bine decât celelalte culori, deseori ajung în poziții superioare, pentru că sunt lipsiți de scrupule. Dar ești singur acolo sus, după cum spune vechea zicală.

Sigur, dar asta nu înseamnă că nu sunt psihopați.

Lucrul pe care-l au în comun psihopații cu Roșii este acela că pot face față condițiilor aspre de viață. Psihopații pot îndura pentru că nu le pasă de ceilalți, iar Roșii pot persevera pentru că sunt orientați spre sarcini și spre rezolvarea problemelor și nu sunt deranjați în mod special de conflict. Sunt pragmatici și înțeleg că nu toată lumea îi apreciază. Desigur, la fel ca toți ceilalți, ar prefera să fie plăcuți, dar înțeleg că asta e o poveste de adormit copiii. Așadar, îi dau înainte.

Cum fac diferența între un psihopat și un șef Roșu?

Interesantă întrebare. Șeful Roșu poate să te strivească întocmai ca un tăvălug, nici o îndoială. Șeful Roșu o să calce pe bătături o grămadă de oameni și o să ia multe decizii nepopu-lare cu scopul de a-și atinge obiectiul.

Dar va fi constant. Întotdeauna va fi puțin mai dur decât media. El însuși va munci din greu, ceea ce e un indiciu important. Deseori, este primul care vine la serviciu și ultimul care pleacă. Ceea ce un psihopat nu ar face. Etica muncii unui psihopat este complet diferită. Aceștia se bucură enorm să se fofileze de la orice înseamnă muncă.

Șefii Roșii nu-și vor pierde timpul încercând să-și cucerească angajații. Și acesta este un indiciu foarte important. Roșii nu sunt, în general, orientați spre relații și pot trăi cu faptul că ceilalți le consideră cerințele nerezonabile o pa-coste. Asta nu înseamnă că nu le pasă de ceilalți, dar categoric înseamnă că slujba și sarcinile sunt prioritare. Întâi, muncesc foarte, foarte mult, abia apoi sărbătoresc cu o cină. Se asigură că văd la orizont linia de finiș înainte să meargă în pauze lungi sau să se distreze. Rareori își iau pauze – nu-i vei găsi stând cu ceașca de cafea în mână și vorbind cu colegii. Ei știu că alți oameni apreciază pauzele de cafea, dar din moment ce vorbăria nu folosește nimănui, pur și simplu sar peste asta. Așa că rareori îi vei vedea lângă automatul de cafea.

Prin comparație, psihopatul ia parte la activitățile sociale pentru că acestea îi oferă șansa de a afla care sunt slăbiciunile celorlalți – lucruri ce pot fi folosite împotriva lor, ori de câte ori psihopatul are ocazia. Și îi va fermeca pe toți cei pe care-i va întâlni, cel puțin la început. Poți spune multe despre comportamentul Roșu, dar categoric nu-i poți acuza că încearcă vreodată să vrăjească pe cineva.

Așa că nu există nici o suprapunere între cele două comportamente, nu?

Oprește-te chiar acum! Cu siguranță există asemănări între comportamentul Roșu și psihopatie. Ambele tipuri par deosebit de insensibile, din moment ce nu se gândesc de două ori înainte să înceapă să țipe la tine pentru vreun fleac. Atât șefii Roșii, cât și psihopații tind să-și critice angajații în public.

În ceea ce privește persoana Roșie, victima poate chiar a meritat critica, iar șeful i-a spus, pur și simplu, cum stă treaba. Această trăsătură de caracter este extrem de neplăcută, dar există o diferență esențială față de conduita unui psihopat. Roșul este conștient de faptul că, uneori, îi enervează pe oameni cu comportamentul său dominant și, chiar dacă nu asta e intenția, acceptă consecințele pentru că vrea să treacă mai departe. Deseori, nici nu își dă seama că este deranjant,

decât după ce altcuiva i-a picat prost interacțiunea. Dar Roșul doar va ridica din umeri, pentru că nu a intenționat să rănească pe nimeni. Dacă oamenii sunt sensibili, e problema lor!

Când psihopatul mustră pe cineva, o face pentru că îi face plăcere să-i vadă pe ceilalți rușinați sau jigniți. Asta îi dă și mai multă energie și îi permite să râdă de nefericirea celorlalți. Psihopatul poate să inventeze oricând un motiv să țipe. Depinde doar de cum se simte în acel moment.

Intențiile psihopatului sunt să lezeze și să distrugă indivizii care par susceptibili la un astfel de tratament. Le place să vadă cum oamenii cedează, ușor, ușor, sub presiune.

Concluzia

Observi diferența? Ce trebuie să facem este să citim intenția din spatele unei anumite acțiuni. Dacă înțelegem rațiunea din spatele ei, poate că putem avea mai multă răbdare cu șeful Roșu grosolan și poate chiar ne putem aventura să-i spunem că nu e în regulă să se descarce pe un membru al echipei.

Dar ar trebui să fii foarte vigilent în ceea ce-i privește pe cei cu trăsături psihotice. Ei nu-și vor schimba comportamentul, indiferent ce le spui. Dimpotrivă, dacă știe că te deranjează, un șef psihopat va continua în mod deliberat să se comporte negativ. Dacă ești de părere că ai un șef Roșu care ar putea fi deschis la o discuție directă și la un feedback ferm, atunci s-ar putea să fie o problemă dacă îi transmiți că te-a rănit prin comportamentul său. Însă dacă șeful tău e psihopat și nu o persoană Roșie, atunci doar i-ai oferit o armă eficientă pe care s-o folosească împotriva ta.

Un ultim indiciu

Mai devreme, am menționat etica muncii. Roșii, fie că sunt șefi, fie angajați obișnuiți, muncesc din greu. Dacă nu și-au pierdut complet speranța în compania pentru care lucrează sau dacă nu s-ar dedica, mai degrabă, unor activități pe care să le considere mai satisfăcătoare, atunci ei vor munci cu drag și spor. De asemenea, Roșii tind să facă majoritatea lucrurilor singuri pentru că sunt de părere că le pot face mai bine decât oricine. Mulți dintre ei sunt pierduți atunci când vine vorba de delegarea sarcinilor, din moment ce nu au în-

credere în colegii lor. Această atitudine are ca rezultat zile lungi de muncă.

Pe de altă parte, psihopatul nu are nici o intenție să facă singur toată treaba. El preferă să se fofileze, să delege tot și să se plângă cu voce tare dacă lucrurile nu merg așa cum vrea el. Își ia pauze lungi, vine târziu și pleacă devreme de la serviciu și, când își dă seama, în final, că termenul-limită este peste doar două zile, pune, deodată, o grămadă de sarcini pe seama colegilor. Din cauză că abilitatea psihopatului de a înțelege consecințele este foarte limitată, deseori va aștepta până în ultima clipă să ducă treaba la bun sfârșit. Apoi, va avea pretenția ca toți ceilalți să lucreze non stop până când sarcina e îndeplinită. Iar la predarea proiectului, șeful psihopat își va asuma meritele pentru absolut tot. Nu se va gândi nici o secundă înainte să spună că datorită lui s-a rezolvat totul atât de bine. După ce angajații au frecat menta și n-au realizat nimic, a trebuit să vină el și să salveze situația.

Sfaturi bune pentru toate persoanele alfa

Dacă ești o persoană Roșie, chiar dacă ești sau nu tu șeful, fii conștient de faptul că oamenii se vor uita ciudat la tine dacă te manifești agresiv. Ar fi o idee bună să-ți descrii intențiile clar, ca să eviți să fii numit psihopat pe la spate.

8. Psihopatul Galben fermecător

Dă vina pe ceilalți pentru lucrurile de care ești vinovat.

Joseph Goebbels

Cu riscul de a supăra multe persoane Galbene, o să spun direct: există asemănări izbitoare între comportamentul Galben și trăsăturile psihotice. Potrivit listei lui Robert Hare, „șarmul volubil și superficial" și „retorica" sunt, în mod normal, trăsături ale psihopaților. Aceste trăsături descriu prea multe persoane Galbene ca să putem ignora asemănările. În plus, Galbenii sunt deseori percepuți ca manipulatori. Tind să-și exagereze importanța, exact ce-i place unui psihopat să facă. Mai mult decât atât, Galbenii tind să dea vina pe ceilalți atunci când lucrurile încep să meargă prost. Exact ce face și un psihopat. Aceasta nu este o descriere prea măgulitoare a unei persoane, îmi dau seama de asta. Dar de ce să nu-i dăm Cezarului ce-i al Cezarului? Desigur, persoanele Galbene au și o parte negativă. Iar în anumite circumstanțe, cei din jurul lor vor reacționa puternic la aceste trăsături negative. De multe ori, Galbenii nici nu observă reacția negativă pentru că nu sunt atenți la cei din jurul lor. Trăncănesc întruna și consumă tot oxigenul din cameră, fără să-și dea seama că ceilalți s-ar putea să-i considere obositori.

Galbenii deseori au tendința să-și exagereze poveștile. În cartea *Înconjurat de idioți*, am spus o poveste despre un vechi prieten, Janne, căruia îi plăcea să-și înflorească poveștile. Făcea asta, pe de-o parte, ca să le facă mai interesante, iar pe de altă parte, ca să se pună într-o lumină mai bună. Odată, ne-a povestit cum a fost la un pas de moarte când a călătorit cu barca, alături de soția sa, pe coasta Spaniei în mijlocul unei furtuni dezlănțuite. Soția lui îmi spusese deja că luaseră avionul, nu barca, așa că eu știam că povestea este inventată.

A fost distractivă, fără îndoială, dar nu era adevărată, iar când l-am confruntat cu adevărul, s-a enervat și a tăcut mâlc.

Asta îl face pe Janne psihopat? Sub nici o formă! Pur și simplu, îi place să distreze, iar în entuziasmul de a-i face pe ceilalți să râdă – sau să fie impresionați – uneori recurge la povești care nu sunt reale. Desigur, îi place să fie în centrul atenției. *Toată lumea să se uite la mine* ar putea fi mottoul lui. Asta îi irită pe mulți, ceea ce e normal, dar, în sine, este o persoană inofensivă.

Și – iar acesta este un indiciu important – nu minte întotdeauna. Dar când e la o petrecere, în formă maximă, și se dă în spectacol în fața unui grup de prieteni, atunci categoric nu trebuie să iei în serios tot ce spune.

Așadar, cum îți dai seama dacă cineva spune o poveste ca să-i distreze pe ceilalți sau minte cu nerușinare ca să înșele?

Comportamentul Galben *versus* psihopatie. Ce viziune interesantă! Există doi factori care ne pot ghida: intenția și frecvența.

Prin „intenție" mă refer la scopul unei anumite acțiuni. De ce își exagerează Janne poveștile? Care este motivul comportamentului său? Vrea să ne facă să credem că este mai curajos și mai aventuros decât este de fapt ca să căscăm, cu toții, gura la el?

Nu. Motivul principal pentru care apelează la astfel de minciuni este foarte simplu: își dorește ca noi să-l placem și vrea să ne distreze. Îți amintești că Galbenii îi consideră pe cei din jur publicul lor? Povestea cu barca ce aproape s-a răsturnat în mijlocul oceanului a fost fantastică. Am râs cu lacrimi când a povestit scena, așa că da, a fost o poveste bună. În afară de detaliul enervant că nu era adevărată.

Psihopații au o atitudine diferită față de minciuni. Ei mint pentru că le place. O fac pentru a vedea cât de departe pot merge. Li se pare fascinant că ceilalți chiar îi cred și îi amuză cât de naivi pot fi oamenii. Dac-ar fi fost să expun un psihopat, confruntându-l cu faptul că a mințit, m-ar fi atacat imediat. M-ar fi arătat cu degetul și-ar fi spus că eu sunt mincinosul și că eu sunt cel care nu știe despre ce vorbește.

Am văzut psihopați care se uită direct în ochii tăi și te mint în față, fără să clipească. Chiar și când toată lumea, inclusiv

psihopatul, știe că minciuna a mers prea departe, tot nu se opresc. Și nu recunosc nimic, ba chiar vor continua, până când toți sunt confuzi, iar în final, nimeni nu mai știe ce să creadă. Ar fi impresionant, dacă n-ar fi atât de ticăloși.

Dar există unele asemănări supărătoare

Problema cu psihopații este că nu poți ști când mint. Galbenul devine stresat și implicat emoțional atunci când este expus. Ridică vocea și depune și mai mult efort, iar emoțiile devin clar vizibile. Galbenul se bâlbâie și se încurcă, dar psihopatul rămâne pe poziții. Psihopatul construiește minciuni din ce în ce mai elaborate, până când noi, ceilalți, rămânem într-o confuzie totală, dar în tot acest timp, pulsul psihopatului nu crește și nici nu arată semnalele clasice de minciună, cum ar fi să-și atingă fața sau gâtul. Stă în fața ta ca și când ar fi cea mai credibilă persoană de pe planetă.

Cum poate fi atât de liniștit? De ce nu devine agitat?

Pentru că nu simte nimic. Nu simte remușcare pentru minciunile pe care le spune, nu simte empatie pentru cei pe care-i păcălește – nimic.

Același lucru e valabil și pentru dorința de a fi în centrul atenției. Galbenului îi place să fie în lumina reflectoarelor și e dificil să-l convingi să părăsească scena. Psihopații au o percepție de sine grandioasă. Se consideră mai evoluați decât noi ceilalți, deasupra noastră într-un sens evoluționist. Se pun în centrul atenției pentru a-i putea îndepărta pe toți ceilalți și ca să arate că ei sunt cei mai competenți și mai inteligenți din cameră.

Am menționat frecvența ca indicator important. Atunci când e în toane bune, Galbenul este considerat drăguț și fermecător. În momentele mai nefericite însă, poate fi destul de morocănos și de iritat. Când sunt stresați, e greu să stai pe lângă Galbeni, pentru că sunt departe de a fi fermecători. Devin guralivi, se plâng fără oprire și dau vina pe toată lumea, fără să-și asume responsabilitatea.

Cum se comportă un psihopat când e stresat? Ei bine, e foarte interesant, pentru că psihopații nu par să experimenteze stresul în același fel ca noi, ceilalți. Motivul este că stresul este, de obicei, asociat cu o emoție. De exemplu, ar putea fi înrădăcinat în frica de a nu reuși, dar psihopații sunt incapabili să simtă această frică. Stresul este deseori rezultatul îngrijorărilor prea mari în ceea ce privește părerile celorlalți,

dar psihopaților nu le pasă de asta. Sunt încrezători, încă de la început, că pot gestiona orice, ceea ce înseamnă că rămân cu capul pe umeri atunci când un om normal ar lua-o razna. Pe câmpul de luptă, psihopații sunt cei care-și asumă cele mai mari riscuri, pentru că le place adrenalina provocată de pericol.

Gândește-te la ce te stresează pe tine în mod normal. Lucrezi din greu toată săptămâna și îndeplinești 97 de sarcini din 100. În sfârșit, e vineri seara și te poți duce acasă. În mașină sau în metrou, te gândești la ultimele zile. Ce săptămână! Doamne, ce presiune! Stresul pe care-l experimentezi nu se referă la cele 97 de sarcini pe care le-ai îndeplinit, ci la cele trei pe care nu le-ai acoperit. În mod normal, nu *ce ai făcut* te stresează, dar *ce nu ai făcut*.

Un psihopat nu funcționează așa. Nu îi pasă ce e pe lista cu lucruri de făcut. Nu-l deranjează deloc, din moment ce poate întotdeauna să dea vina pe altcineva, dacă e nevoie.

Consecința este că psihopatul are întotdeauna încredere în el și pare că deține controlul. În vreme ce Galbenul manifestă clar simptome de stres și îi respinge pe ceilalți, din moment ce nu poate să păstreze aparențele, colegul lor psihopat încă are o atitudine pozitivă. Psihopatul nu este afectat de circumstanțe și continuă să vrăjească pe toată lumea din birou, în timp ce ceilalți sunt sufocați de treabă. Asta înseamnă de multe ori că psihopații par mult mai profesioniști și mai competenți în ochii managerilor. În ciuda presiunii inumane, ei încă sunt în picioare. Și zâmbesc.

Șefii se uită la psihopați și se gândesc: *ce atitudine!* Poate că ar trebui să-l aducem pe tipul ăsta în echipa de management!

Dar ia aminte!

Frecvența este factorul-cheie aici. Galbenul exagerează (și, poate, minte) din când în când. Psihopatul minte *tot timpul*. Despre orice. Chiar și când nu există un motiv întemeiat. Pur și simplu o face.

Galbenul se simte prost atunci când e confruntat. Ia foarte personal critica și se simte extrem de inconfortabil un timp. Psihopatului nici că-i pasă și doar continuă să mintă. Dacă cineva îl abordează cu fapte concrete – despre care toată lumea știe că sunt corecte – psihopatul are un plan și pentru asta. Indiferent de nivelul de critică sau de confruntare, psihopatul doar îl ignoră.

S-ar putea preface ofensat și dărâmat, dar doar de ochii lumii. Nu-l afectează nici cât negru sub unghie.

Un mic sfat pe care Galbenii nu l-au cerut, dar pe care-l primesc oricum

Există diferențe importante între trăsăturile Galbene și cele psihotice. Dar dacă ești predominant Galben și citești asta, să știi așa: uneori vei fi perceput ca obositor și egoist, chiar dacă nu asta e intenția ta. Știu, tu ai intenții bune. Problema este că nu toată lumea vede diferența. Trebuie să-ți dai seama că exagerările tale îi fac pe oameni să nu aibă încredere în tine. Trăncăneala ta nesfârșită îi calcă pe nervi pe majoritatea Roșilor și pe mulți dintre Albaștrii pe care-i întâlnești. Probabil că ceilalți Galbeni nu se vor simți provocați de tine, din moment ce și ei sunt prea ocupați să se audă pe ei vorbind, ca să te mai audă și pe tine.

9. Psihopatul Verde pasiv

Nu e adevărat că psihopații nu se schimbă niciodată. Își schimbă masca și ținta.

AUTOR NECUNOSCUT

Ăăă... stai puțin! Ce ar putea face un Verde ca să fie considerat psihopat? Și-a pierdut autorul mințile?

Permite-mi să explic.

Acum ceva timp, am fost invitat să țin un discurs în fața unui grup restrâns de manageri care erau interesați să învețe niște tehnici mai eficiente de comunicare.

Atunci când vine vorba de subiectul vulnerabilităților, de obicei propun un exercițiu în care rog mai multe persoane cu calități diferite să descrie părțile slabe ale celorlalți. Asta înseamnă că Roșii ajung să-i descrie pe Verzi și invers; Galbenii ajung să-i descrie pe Albaștri și invers. Nu e neobișnuit că mulți (deși nu toți) manageri au trăsături Roșii în personalitatea lor, dar exercițiul a dus și la rezultate neașteptate.

Când a fost descris comportamentul Verde, au ieșit la suprafață trăsături precum „refuzul de a se schimba" și „încăpățânarea", dar au apărut pe listă chiar și „teama de conflict" și „lipsa de sinceritate", ceea ce e foarte interesant. Știm că Verzilor nu le place conflictul și a observat asta chiar și persoana Roșie. Doar dacă privești un Verde în ochi poate fi uneori suficient ca să ai probleme cu cei de la HR.

Am discutat o vreme cu grupul despre motivele din spatele acestor afirmații și despre consecințele lor. Perspectiva Roșie era că dacă ți-e atât de teamă de conflict, atunci ar trebui să faci tot ce poți să-l eviți. Dar modalitatea Verde este să ascundă conflictul sub preș, iar asta nu face decât să-l întărească. Dacă nu este gestionat, devine tot mai mare și în cele din urmă amenință să explodeze în fața Verdelui.

Am explicat că Verzii tind să stea deoparte de lucrurile neplăcute, adică să se ferească de conflict. Dar unul dintre ma-

nageri a refuzat să cedeze: *Intră în conflict perfect conștienți de ce fac! Sunt psihopați!*

Ăăă...

E adevărat că psihopații fac deseori lucruri despre care știu bine că nu vor funcționa, dar se bazează întotdeauna pe propria abilitate de a rezolva problema atunci când aceasta apare. Trebuie să recunosc: nu m-am gândit niciodată la comportamentul Verde în felul acesta. Când un alt bărbat a ridicat problema lipsei de sinceritate, discuția s-a inflamat.

Colegului meu i s-a pus o întrebare simplă: vii la petrecerea firmei? A răspuns că da, chiar și când l-am mai întrebat o dată ca să mă asigur că vorbește serios. „Da", de fiecare dată. Dar se pare că a vrut să zică „nu" tot timpul.

Înainte să apuc să răspund, un alt manager Roșu a exclamat: *Te-a mințit în față!*

Așadar, cum îți dai seama care și cum este?

Datorită atitudinii umile și prietenoase pe care o au mulți Verzi, n-ar trebui să fie așa greu de deosebit un psihopat de un Verde veritabil, dar doar de dragul discuției, hai să ne uităm mai atent la întrebare. După cum am spus mai devreme (și-am s-o mai spun o dată): există psihopați și există oameni cu trăsături psihotice. Una dintre aceste trăsături este, desigur, manipularea.

În vreme ce Galbenii încearcă, de obicei, să ne manipuleze pe față (*Ce bluză minunată! Ah, apropo, poți să mă ajuți cu raportul ăsta?*), Verzii au un comportament complet diferit. Din câte știu eu, rareori sunt considerați manipulatori, dar totuși, Verzii îi manipulează destul de frecvent pe ceilalți. Trucul este că nimeni – nici noi, nici ei – nu își dă seama că asta fac.

Imaginează-ți o situație în care un grup de vechi prieteni au planificat o excursie împreună. Poate e vorba de niște prieteni din liceu care au reluat legătura la reuniunea de clasă și care acum vor să se vadă mai des. Au discutat despre această excursie luni întregi și sunt cu toții foarte entuziasmați. Una dintre persoanele din grup a afirmat tot timpul că vine în excursie, dar nu a luat parte în mod activ la planificare, nu a arătat nici un interes deosebit față de destinație și abia dacă răspunde la e-mailuri. Dacă e întrebată direct despre unele detalii, spune întotdeauna „da". Dar asta e tot.

Când se apropie momentul plecării, prietenii își împart diverse sarcini logistice, iar Verdele primește sarcina de a confirma rezervările la hotel. Au rezervat niște camere cu câteva luni în urmă, dar e important de verificat ca toate camerele să fie grupate.

Vine data excursiei și se strâng cu toții la aeroport, dar observă în scurt timp că lipsește cineva. O anumită persoană, care a fost mereu tăcută, dar care a promis că vine, nu e acolo. Cu cât se apropie momentul îmbarcării, cu atât oamenii încep să se îngrijoreze. Pe lângă faptul c-ar fi trist dacă n-ar veni, ea e cea care are confirmarea de la hotel.

Când reușesc să dea de ea la telefon, ea explică faptul că nu se simte bine și nu crede că poate merge. Iar când e întrebată de camere, răspunde vag că nu a obținut un răspuns concret de la angajații hotelului.

Toți încep să se panicheze. Întreaga vacanță e pusă în pericol deoarece s-ar putea să nu aibă unde să stea.

Pasivitatea Verdelui a avut consecințe extreme pentru un număr mare de oameni care au avut încredere încă de la bun început. Prin simplul fapt că a tot amânat și nu a făcut nimic, a pus tot grupul într-o situație neplăcută. Au fost manipulați de încrederea pe care au avut-o într-o persoană care a spus un lucru, dar a vrut să spună altceva.

Poate chiar a avut intenții răuvoitoare, poate că a avut intenții ascunse, poate a vrut să le plătească vreo nedreptate, reală sau imaginară, din trecut, poate a fost agresată la școală, iar acum simte că are putere, poate că, pur și simplu, n-a vrut să meargă în excursie. Sau poate că e doar un Verde care nu a fost dispus să acționeze și, confruntat cu responsabilitatea, a băgat capul la cutie.

În acest caz, vorbim despre o persoană care nu voia, de fapt, responsabilitatea pentru nimic. Problema este că îi era atât de teamă de conflict, încât n-a avut niciodată curajul să le spună „nu, mulțumesc" foștilor ei colegi entuziasmați. Așa că a fost de acord. Dar indiferent care au fost motivele, comportându-se așa, ea a trădat tot grupul și i-a făcut pe toți să rateze excursia. Chiar dacă arată diferit de alte forme, este tot manipulare. Comportamentul pasiv-agresiv poate avea efecte dramatice, chiar dacă nu te gândești așa la ele.

Așadar, vorbim aici despre un psihopat adevărat?

Acest comportament Verde diferă de cel al psihopatului prin faptul că persoana nu era pe deplin conștientă de ceea ce face. *Dar stai puțin*, vei spune. *Era perfect conștientă că acțiunile ei vor încurca multă lume.* Da, probabil era. Dar mecanismele de apărare au orbit-o în fața consecințelor deciziilor ei. Practic, a fost incapabilă să se gândească la efectele acțiunilor sale.

Deci, ce-am învățat?

Psihopatul este în totalitate conștient de ceea ce face. Dacă persoana Verde lua în calcul consecințele inacțiunii sale, ar fi fost o dovadă de cruzime dacă i-ar fi lăsat pe prietenii ei să călătorească până în Spania fără să aibă rezervare la hotel. Nu?

Psihopatul probabil că ar încerca mai activ să păcălească grupul și să-l facă să intre în bucluc și ar fi și perfect conștient că asta face. Diferența este că în vreme ce Verdele se simte vinovat pentru comportamentul său, psihopatului nu-i pasă că vacanța e distrusă: e vina lor că sunt atât de proști.

Așa funcționează comportamentul Verde. Îi fac pe ceilalți să le facă treaba prin simplul fapt că se fofilează. În final, întotdeauna se găsește cineva care să rezolve lucrurile cu care Verdele n-a vrut să fie deranjat.

Un sfat pentru voi, cei Verzi – și luați bine aminte, știu că puteți!

Probabil că nu v-a trecut prin cap, dar treaba e că, prin comportamentul vostru pasiv-agresiv, de fapt, îi manipulați pe ceilalți să intre în diverse situații. Să fugi de propriile responsabilități este o trăsătură psihotică. Și știu că nu vreți să vă perceapă lumea așa. Așadar, gândiți-vă cum vă puteți schimba comportamentul în acest sens.

Ceilalți vor ajunge să vă aprecieze și mai mult dacă veți fi dornici să fiți responsabili.

Pentru toți ceilalți: asigurați-vă că țineți cont cine pe cine păcălește.

10. Psihopatul Albastru meticulos

Nu sunt psihopat. Sunt un sociopat activ. Mai studiază!

Sherlock Holmes

Într-un cuvânt: nu.

Albaștrii nu sunt ușor de perceput ca psihopați. N-am auzit niciodată de așa ceva. Un birocrat pedant, desigur. O persoană înceată, cu o obsesie incredibil de plictisitoare față de detalii, categoric. Un perfecționist care doarme cu regulamentul sub pernă și se plânge de standardele scăzute ale tuturor celorlalți, da, da, cu siguranță.

Dar psihopat? Nu, e ultima persoană pe care ai suspecta-o.

Desigur, cu toții am văzut filme despre criminalul în serie tăcut care nu scoate nici o vorbă. Care are totul acasă într-o ordine perfectă. Care așază în ordine alfabetică toți ochii pe care i-a scos, în funcție de numele de familie al victimei. Dar asta e în filme, nu-i așa? În viața reală, un astfel de comportament ar fi indicatorul unei tulburări severe de personalitate, nu al comportamentului Albastru.

Există însă trăsături de personalitate care pot face dificilă distincția dintre un Albastru și un psihopat. Imaginează-ți o persoană extrem de Albastră, care n-are nici o urmă de Verde sau Galben în profil. Nu este interesată sub nici o formă de relații și este de părere că oamenii sunt mai degrabă o pacoste. Preferă să-și petreacă timpul singur și crede că oamenii vorbesc prea mult.

Cum se comportă Albaștrii?

Într-o manieră foarte logică și clară. Neinteresați de oameni și de dialogul social, aceștia răspund monosilabic. Dacă îi rogi să te ajute, te vor refuza, pentru că tu și nevoile tale nu sunteți deloc interesanți pentru ei. Mulți îi percep pe Albaștri ca

fiind insensibili. Te privesc fără nici o expresie pe față. Te observă, te judecă și te analizează fără să spună nici un cuvânt. Și asta fac și mulți psihopați. Se holbează la ceilalți ca și când ar fi doar niște obiecte de evaluat. Deseori, nu știu când să se oprească din holbat. Unii cercetători menționează privirea „lungă" pe care o au psihopații, din moment ce nu știu când e potrivit să se uite în altă parte. Holbatul este, de fapt, un indicator al comportamentului psihotic. Și Albaștrii pot să înțeleagă greșit și să se holbeze la oameni mai mult decât trebuie.

Și tăcerea poate fi dificilă pentru apropiații Albaștrilor. Aceștia nu simt nevoia să irosească cuvintele. Chiar și când știu răspunsul la o întrebare, s-ar putea să nu-l spună pentru că nu i-a întrebat nimeni direct.

Psihopaților nu le pasă de alți oameni, iar pe cei de care le pasă Albaștrilor poți să-i numeri pe degetele de la o mână. Dacă ești la periferia cercului social al unui Albastru, atunci nu va manifesta prea mult interes față de tine.

Avem nevoie de un exemplu aici

Îmi amintesc o poveste despre o femeie care era la un interviu pentru un loc de muncă pe care și-l dorea foarte tare. Directorul general era Galben, zâmbea mult și era, în general, o persoană pozitivă. Directorul departamentului financiar, care se afla și el la interviu, n-a spus mai nimic și abia dacă și-a mișcat privirea. Femeia a început să se simtă inconfortabil. După interviu, habar n-avea cum decursese.

I-am întâlnit pe toți trei și întotdeauna este interesant să includ și un tip tăcut în grup. Dacă-i adresezi vreo întrebare, poate să se uite și un minut întreg în ochii tăi fără să spună nici un cuvânt. Apoi va da ușor din cap. Păi, bine, atunci. Dar asta poate fi descurajant pentru oamenii orientați spre relații. E nepoliticos? Poate nu. Dar deseori, așa e perceput.

Adesea spunem că trebuie să avem grijă la cei tăcuți. Chipul acela rece și gânditor, care nu oferă nici un indiciu despre ce se întâmplă în mintea cuiva mi se pare cel mai deranjant.

Cum știu dacă am de-a face cu un psihopat sau cu un pedant?

Psihopatul minte tot timpul, fără nici un motiv concret. Albaștrilor nu le place să spună minciuni și preferă să răspundă

sincer la întrebări – indiferent cât de neplăcut poate fi adevărul. Din moment ce rareori sunt interesați de reacția ta față de adevărul neplăcut, ei își doresc să expună faptele.

În general, psihopatul îi cucerește pe ceilalți și îi menține într-o stare de spirit bună, pentru ca nimeni să nu se prindă că evită să lucreze. Albaștrii nu sunt în mod special fermecători. Nu văd nici un motiv pentru care să-i câștige pe ceilalți, chiar și ei înșiși sunt greu de cucerit. Vorbele dulci n-au nici un efect asupra lor.

Psihopații au o imagine mult prea bună despre ei, se plasează în centrul tuturor lucrurilor și își asumă meritele pentru ideile altora. Un Albastru își va sublinia deseori greșelile și punctele slabe, din moment ce nimic nu este niciodată suficient de bun – nici măcar ei.

Desigur, Albastrul va încerca să te facă să-ți schimbi părerea, să te convingă să-ți asumi responsabilitatea pentru o anumită sarcină și așa mai departe, dar asta se întâmplă în mod deschis. Cel mai mare pericol e că te plictisesc de moarte cu detaliile. Este, practic, imposibil să fii păcălit de comportamentul pur Albastru. Iritat, da, cu siguranță. Păcălit? Foarte improbabil.

Un aspect important

În altă parte în această carte, descriu o tehnică de manipulare numită *gaslighting**. Asta înseamnă să convingi pe cineva să se îndoiască de propria sănătate mintală, întorcând constant, pe toate părțile, tot ce se întâmplă în jur și schimbând mereu regulile jocului. Albaștrii nu fac niciodată așa ceva, se țin de planul lor, indiferent ce se întâmplă în jur. Dar din moment ce majoritatea dintre noi, ceilalți, ducem lipsă de disciplină, nu avem acel tip de control. Așa că atunci când profităm de ocazie și o luăm pe scurtătură pentru că n-am citit toate instrucțiunile, Albastrul vine și ne șochează cu întrebări tulburătoare. *De ce n-ai făcut una sau alta?*

Aceasta poate provoca oarece confuzie întrucât pare că, într-un joc pe care credeam că-l înțelegem, regulile sunt inventate. Exact asta face un psihopat. Adaugă sau elimină din adevăr pentru a-ți provoca incertitudine și confuzie. Îi oferă putere asupra ta și, în final, nu mai știi dacă vii sau pleci.

Albastrul poate avea un efect asemănător, chiar dacă face exact opusul. Subliniază cerințe și pași care fuseseră tot tim-

pul în instrucțiuni, dar din moment ce tu nu prea știi ce se află în manual, pare că nu-l vei satisface niciodată. Și până la urmă, s-ar putea să crezi că este psihopat într-adevăr.

Care sunt concluziile?

Comportamentul Albastru n-ar trebui să fie confundat cu psihopatia, pentru că Albaștrii fac ceea ce au spus că vor face. Sunt constanți, adică exact opusul comportamentului unui psihopat. Prietenul tău Albastru are toate cunoștințele despre un domeniu și cunoaște un subiect pe dinafară, în timp ce psihopatul doar citește câte ceva, ca să se poată preface informat.

O recomandare generală

Celor care au elemente Albastre puternice în profil aș dori să le spun următorul lucru: tot ce puteți face pentru a evita să fiți confundați cu un psihopat este să manifestați puțin mai mult interes față de ceilalți oameni și față de sentimentele lor. Vedeți voi, o grămadă de oameni sunt de părere că psihopații sunt la fel de calmi și de liniștiți ca Albaștrii. Desigur, asta e o eroare, dar de ce să nu fiți siguri? Ați putea să-i mai întrebați, din când în când, pe ceilalți cum se simt. Și ați putea chiar să păreți interesați de răspuns. Nu costă aproape nimic. Poate doar câteva clipe din timpul vostru (fără îndoială foarte bine gestionat și prețios).

Tehnică de manipulare emoțională care presupune distorsionarea realității celuilalt și care duce, în final, la confuzie și îndoială față de propria persoană. Cel manipulat ajunge, în timp, să se îndoiască de propria percepție, memorie și chiar sănătate mintală. (n.tr.)

11. Cum manipulează un psihopat o persoană Roșie

Oamenii care vor să te manipuleze și să te folosească nu-ți vor spune care sunt săbiciunile tale, pentru că poate plănuiesc să le folosească în continuare în avantajul lor.

Assegid Habtewold

Acum vom schimba scenariul. Imaginează-ți un boxer care intră în ring împotriva lui Mike Tyson. Boxerul (necunoscut) nu poate ridica brațul stâng. Mike Tyson ȘTIE asta, dar boxerul NU. Acum, imaginează-ți că lui Mike Tyson tocmai i s-a spus despre braț. Știu, sună ridicol, dar ai răbdare.

Cu toții avem defecte și slăbiciuni, iar un manipulator abil exact asta urmărește. La fel ca un boxer care te lovește acolo unde crede că va produce cele mai multe daune, și un psihopat va ataca cele mai slabe puncte. De ce? Din același motiv pentru care o face și boxerul: te vrea la pământ, ca să te poată face knock-out.

Hai să vedem cum cade cel mai ușor fiecare culoare în această capcană. În curând, îți vei da seama de ce insist atât pe valoarea conștiinței de sine. Cea mai importantă calitate este aceea de a te cunoaște pe tine însuți. Trebuie să știi cum îți funcționează brațele. Ambele.

Vom începe cu cei mai dificili dintre toți: Roșii.

Cum dobori un Roșu

Poate părea ciudat să auzi că Roșii pot fi manipulați. Ei sunt puternici și nu lasă pe nimeni să se pună cu ei. Se răzbună imediat, ceea ce ar trebui să-i facă invincibili. Sunt oameni duri, puternici și competitivi, cărora lupta le face plăcere. Cine ar putea să se ia de ei?

Unul dintre obstacolele majore pe care trebuie să le depășești în interacțiunea cu un Roșu este acela că trebuie să reziști în fața țipetelor și a certurilor. Așa că cei care se tem de conflicte n-o să ajungă nicăieri. Per total, doar alte persoane cu trăsături Roșii pot face față certurilor.

Nu, nu toți Roșii se ceartă la nesfârșit cu toată lumea din jur, dar dacă vrei să-l faci pe unul să fie de acord cu ceva împotriva voinței sale, atunci vor apărea conflicte. Face parte din tipar. Alți Roșii pot face față, pentru că nu iau totul prea personal.

Și la fel se întâmplă și cu psihopații.

Gândește-te la tine. Când cineva te ceartă, mai ales o persoană la care ții, te afectează într-un mod negativ. Nu îți vine deloc bine. Te simți inconfortabil, simți o stare de anxietate ca un ghem în stomac când ești criticat sau când vezi o față furioasă.

Dar cum reacționează un psihopat? Răspunsul: nu reacționează. Psihopatului nu îi pasă. El nu simte nimic. Vede o expresie mânioasă, o poziție agresivă și aude cuvinte pline de furie. Și se întreabă cum se poate folosi de acea agresivitate. Făcându-i pe Roșii să-și direcționeze furia în altă direcție, psihopații se pot folosi de ea.

Slăbiciunile Roșilor

Aroganți, agresivi, calcă oamenii în picioare, nu sunt buni ascultători, se grăbesc prea tare, îi comandă pe cei din jur, autoritari, intoleranți și egoiști.

Putem găsi astfel de exemple în orice școală.

Puștiul A, micuț de statură, dar foarte isteț, care este deseori agresat de puștiul B, apelează la cel mai scandalagiu băiat din școală, C, recunoscut pentru temperamentul său agresiv. A îl informează pe C că B a spus niște lucruri destul de urâte despre el. C își pierde cumpătul și merge imediat să-l bată pe B. Acum A s-a răzbunat pe B fără să ridice un deget. S-a folosit perfect de agresivitatea lui C. După, desigur va merge la B și îi va spune că e groaznic că a fost bătut; C e un nemernic!

Un exemplu banal, desigur, dar aceeași psihologie poate fi folosită și în situații mai complexe. Dacă ai niște angajați seniori, dintre care unul este cunoscut pentru atitudinea sa răzbunătoare, atunci ai ocazia perfectă pentru manipulare. Dacă-i poți exploata maniera agresivă pentru ca el să-ți atace, să spunem, cel mai aprig competitor, atunci ai parte de o re-

sursă excelentă. Secretul este să te asiguri că nu ești prins în schimbul de focuri.

Și dacă tot vorbim de a fi prins în tranșee: imaginează-ți că A, B și C conduc, fiecare, câte o țară cu putere militară uriașă.

O altă slăbiciune care o poate manipula un psihopat la Roșii este de a profita de conștiința lor încărcată. (Da, Roșii au și ei una, chiar dacă nu ai crede.) Sau îl pot înfrunta pe Roșu într-o manieră nouă. Ei sunt deseori înconjurați de oameni care le evită privirea și care o iau la sănătoasa pe holuri când îi văd. Dar gândește-te ce s-ar putea întâmpla dacă s-ar întâlni cu cineva care nu face asta. Care se uită în ochii lor. Ce s-ar întâmpla atunci?

Hai să luăm un exemplu.

Cazul lui Mike și al Pernillei

Mike lucrează pentru un conglomerat media, unde lucrurile au început să se miște foarte rapid de când a venit noua șefă. Lui Mike îi convine să nu aibă prea multe de făcut. Beneficiază de un salariu mare, dar preferă să-i lase pe alții să facă toată treaba. Se bucură să participe la ședințe importante, unde se poate lăuda, și le poate spune tuturor cât de valoros este el pentru companie. Mai mulți dintre colegii lui Mike au observat destul de repede un tipar. Își asumă meritele pentru treaba făcută de alții și întotdeauna dispare când urmează vești proaste.

Dar noua sa șefă a văzut ce-i poate pielea. Pernilla este noul CEO al companiei. Mike a studiat-o pe Pernilla o perioadă și și-a dat seama că este foarte autoritară, se aprinde ușor și nu se sfiește să-i certe pe oameni în public. Întrerupe ședințele, dă buzna și preia frâiele. Cere informații de la angajați într-un termen foarte scurt. Pernilla n-are nici o problemă să țipe pe holuri. Pare că e complet indiferentă la reacțiile celorlalți. Conducerea companiei i-a dat sarcina de a curăța organizația și de a crea stabilitate și de a aduce profit. În decurs de un an, și fără să facă eforturi evidente, Pernilla a concediat o treime din personal și a adus oameni noi pe care i-a recrutat singură. Deține controlul asupra fiecărui detaliu.

Mike încă nu face mare lucru. În schimb, ia prânzuri scumpe pe banii companiei și merge la ședințe cu clienți importanți. După ședințe, dă rezumatul altcuiva și-și vede de trea-

ba lui. Dar cu acest stil nou în companie, nu va fi în stare să continue această mică șaradă prea mult timp.

Înainte să vină Pernilla în companie, Mike se purta cu colegii puțin diferit decât o face acum. Avea un fler natural pentru slăbiciunile tuturor. Obișnuia să meargă la directorii generali și să se plângă de presiunea pe care o resimte, în cele din urmă directorul prelua câteva dintre responsabilitățile lui. Unui alt manager, Mike îi aducea, zâmbitor, cafeaua, ceea ce-l făcea să pară un tip foarte de treabă, iar managerul îl aprecia. Rezultatul era că Mike avea un aliat de fiecare dată când se ivea problema neproductivității.

Mike a înțeles că Pernilla nu va cădea în capcana lui. Dacă îi aducea cafeaua, îl privea suspicioasă. Flatarea nu funcționează în cazul comportamentului Roșu. Dacă Mike spunea că are multe de făcut, Pernilla îi răspundea că toți au multe de făcut și că ar face bine să lucreze mai mult. Trebuia să găsească altă tehnică pentru ea.

Mike și-a dat seama că-i va fi greu s-o manipuleze pe noua directoare. Dar nu era pregătit să-și piardă poziția confortabilă. Era de mulți ani în companie și îi e prea bine acolo ca să vrea să plece. Așa că trebuia să găsească o modalitate să o țină pe Pernilla departe de teritoriul lui. După ce a studiat-o din culise, i-au venit niște idei. Pernilla părea să fie complet indiferentă la părerile celorlalți despre stilul ei autoritar. Soluția lui a fost pe cât de simplă, pe atât de genială. În loc să se îndepărteze de Pernilla, asemenea tuturor celorlalți colegi ai săi, Mike și-a propus să se apropie de ea.

A cerut să-i raporteze ei direct, deși mai era cel puțin un nivel de management între ei. Mike și-a dat seama că Pernilla are ceea ce se numește perspectivă de ansamblu. Vede rezultatul general și imaginea de ansamblu, dar asta o face să nu observe ce e chiar în fața ei și o face să piardă din vedere detalii importante. Așa că el se va poziționa foarte, foarte aproape de ea. În felul acesta, poate să stea cu ochii pe ea și să-și dea seama imediat dacă ea consideră că ceva nu e în regulă cu el.

Pernilla are o minte ascuțită și vrea, și ea, rapoartele lui Mike. Încă n-are nici un motiv să nu aibă încredere în el, iar el face o treabă bună spunându-i tot ce vrea să audă. Folosește cuvinte precum „rezultate", „ritm alert", „hotărâre" și „concluzie", pentru că el știe ce prețuiește ea. Îi dă de înțeles că-i admiră abilitatea de a acționa, chiar și atunci când deci-

zia nu e populară. Chestia asta se apropie periculos de mult de flatare, ceea ce nu funcționează la Pernilla. Este imună la asta și ar deveni imediat suspicioasă dacă ar începe el să-i umfle egoul cu complimente.

Dar Mike e mai deștept de atât. Îi spune că i-ar plăcea să fie mai rațional, mai concentrat pe obiectiv, în loc să se trezească prins în chestiuni emoționale. Cam ca... Pernilla. Apoi o lasă așa. Nu se așteaptă la nici o laudă. Acum, i-a inoculat impresia că el o respectă, ba chiar o admiră.

De ce face asta? De ce să-ți asumi acest risc? Psihopații au un simț intuitiv pentru nevoile oamenilor. Și chiar și Roșii au nevoie de aliați. Cu toate că iau decizii controversate, nu sunt complet insensibili sau inumani. Pot fi pragmatici atunci când își fac treaba, chiar dacă înseamnă că vor dormi prost. Dar acum Pernilla a găsit brusc pe cineva care-i apreciază maniera uneori brutală. Spre deosebire de tot restul personalului, Mike nu pare să fie speriat de ea (și nici nu este – psihopaților nu le e frică de nimic). Iar Pernilla respectă asta.

Mike continuă să facă ce a început. Îi spune Pernillei: „Poate că n-o să-ți placă ce am de zis, dar sunt foarte impresionat de felul în care ai adus această companie pe linia de plutire". Încă o dată, asta nu e lingușeală directă, iar incluzând acea consemnare („poate că n-o să-ți placă ce am de zis"), care arată că el știe că se poate să fi întins puțin coarda, evită furia ei. În schimb, el se ascunde în spatele măștii sincerității, la care nici măcar Pernilla nu este imună. Și destul de repede, Pernilla lasă garda jos fără să-și dea seama de asta. Îl consideră pe Mike unul dintre aliații ei și nu crede că trebuie să stea cu ochii pe el.

Cum s-a întâmplat asta?

Încercarea de a manipula un Roșu necesită curaj. Doar cineva pregătit să-și asume riscuri considerabile ar îndrăzni să încerce așa ceva. În unele cazuri, ar fi o prostie fără margini. În special dacă ai de-a face cu un director care are puterea de a te da afară oricând are chef.

Hopa, acum iar gândim logic! Am decis că nu mai facem asta. Însă psihopații nu sunt de aceeași părere cu noi. Să mergi la un șef care e recunoscut că urăște lingușitorii ne-ar provoca anxietate și mie, și ție. Ar fi ca și când ai intra în cușca leului și ai încerca să mângâi bestia înfometată. Nimeni n-ar face asta fără un motiv întemeiat.

Însă pentru psihopat, acesta e doar un joc, iar jocul nu e deloc stresant pentru el. Nu consideră că riscă vreun lucru. Dacă ar fi expus, doar ar ridica din umeri și ar începe negocierea salariilor compensatorii. Asta trebuie să înțeleagă Roșii. Pot fi păcăliți de cineva care nu vede pericolul ca fiind pericol. Psihopații radiază de încredere în sine. Iar Roșii observă și respectă, ba chiar simt admirație față de oamenii cu încredere în sine. În sfârșit, cineva care se ridică la același nivel cu ei!

Cu toate că Roșul își dă seama că a fost, spre exemplu, lingușit, tot simte un oarecare respect pentru persoana care a îndrăznit s-o facă. Și dacă e ceva ce respectă Roșii, acestea sunt curajul și stima de sine.

Uneori, poate fi eficient să lauzi un Roșu – subtil, ține minte! – pentru ceva pentru care, de obicei, este criticat. De exemplu, mulți Roșii au auzit despre ei că ar fi insensibili și distanți. Însă ei cred că doar au făcut ceea ce trebuia făcut sau au spus ceea ce trebuia spus. Am spus de multe ori că un Roșu acceptă dacă află că nu-l plac oamenii. Dar asta nu înseamnă că îi place. Unii Roșii sunt de părere că frica este o parte inevitabilă a slujbei, dar la fel ca toți ceilalți, chiar și Roșii ar prefera să fie plăcuți și respectați pentru cine sunt ei. Doar că nu arată asta la fel ca ceilalți. Așa că manifestarea admirației poate fi o unealtă eficientă împotriva lor.

Un alt truc

Poți să diminuezi comportamentul greșit al unui Roșu. Dacă știu că lucrurile sunt pe cale s-o ia razna cu șeful meu Roșu, și nu vreau să am de-a face cu asta, atunci pot preveni această situație folosind o tehnică de manipulare clasică numită „sentimentul de vinovăție". Pentru că până și Roșii au conștiință.

Hai să vedem cum decurg lucrurile pentru Mike.

Din nou, Mike și Pernilla

Uneori, chiar și Mike îi arată adevărata față Pernillei. El știe că va trebui să-i dea niște vești proaste, din moment ce un proiect pe care-l coordona s-a prăbușit. Îi trebuie ceva care s-o împiedice să-și piardă cumpătul și să țipe la el când află despre ce e vorba. Știm deja că ea și-a câștigat reputația de om care „spune lucrurile pe șleau". Chiar dacă este o persoa-

nă Roșie și nu expune nimic în exterior, Pernilla chiar are sentimente.

Acesta este primul test al lui Mike. El începe cu: „O să te înfurii, să știi". Pernilla a început să-l placă pe Mike și nu vrea să-l rănească intenționat. Așa că se abține și face tot ce poate ca să nu-și piardă cumpătul. Veștile despre proiect sunt proaste, foarte proaste, dar Mike știe cum poate s-o scoată la capăt. Merge până-ntr-acolo încât descrie ce aptitudini ar fi necesare pentru a rezolva problema. Și, bineînțeles, el descrie punctele forte ale Pernillei.

Ea acceptă confirmarea propriilor aptitudini și-și asumă sarcina de a face curat după Mike. Iar Mike, cu o dexteritate aproape miraculoasă, a reușit să delege această mizerie făcută de el chiar șefului, o persoană care câștigase, în companie, numele de „Tipa cu disponibilizarea". Și din moment ce Mike a reușit să evite o critică brutală, data viitoare el va face același lucru. Acum știe că Pernilla poate să se controleze când vrea. Câtă vreme Pernilla repară daunele, Mike își ia o pauză lungă de masă la clubul de golf. Pe banii companiei, desigur.

Pernilla este perfect conștientă că e greu de suportat de ceilalți și, chiar dacă nu o arată, treaba asta o deranjează puțin. Vrea să facă o treabă bună și face tot ce-i stă în puteri să le ofere rezultate satisfăcătoare conducătorilor companiei. Ba chiar e mândră de ea că a reușit să nu izbucnească în fața lui Mike. De fapt, îi e oarecum recunoscătoare că a ajutat-o să rămână calmă. Iar Mike a mai strâns încă puțin lațul.

Mike continuă să strecoare mici complimente, dar nu o face niciodată pe față. De exemplu, el se asigură că o complimentează pe Pernilla în fața directorilor generali de care știe că ea ascultă. Asta implică să-i menționeze directorului de finanțe cât de impresionat este de viziunea ei de ansamblu asupra companiei. Directorul de finanțe este Albastru și onest și-i va spune asta Pernillei. Știi ce a zis Mike? Asta e o mișcare extrem de inteligentă, pentru că nu-l face pe el să arate ca un lingușitor. Dimpotrivă, nu i-a spus direct Pernillei pentru că știe că ei nu-i place asta.

În continuare Mike nu face nimic care să merite menționat. El doar se învârte prin birou, primește un salariu baban și conduce o mașină scumpă împrumută de companie și despre care îi spune familiei sale că a cumpărat-o singur. Toți vecinii cred că e mașina lui. Asta îi convine, pentru că îi place statutul.

La un moment, un client important a sunat la o firmă susținând că nu i s-a livrat nimic așa cum ar fi trebuit. Mike reușește să preia el apelul și este forțat să facă ceva. Clientul are perfectă dreptate. Mike n-a ridicat un deget ca să ajute, pentru că asta ar fi însemnat multă muncă, pe care el n-avea nici o intenție s-o facă. Așa că merge la Pernilla și îi spune, amărât, că probabil îl va concedia pentru asta, pentru că acum lucrurile au luat-o complet razna.

Pernilla, care (fără să-și dea seama) s-a obișnuit cu tacticile de vinovăție ale lui Mike, e conștientă cât de mulți oameni a înlocuit în companie. Și decide pe loc că n-o să-l concedieze pe Mike, indiferent ce urmează să-i spună. Ba chiar el reușește să obțină o promisiune că nu-l va da afară. Apoi, în cele din urmă, îi dă veștile care sunt absolut catastrofale, de la început până la final. Și, desigur, are de sugerat și o soluție.

Și circul continuă.

Ce putem învăța?

Trucul în cazul Roșilor este că nu poți face nimic prea pe față, iar manipulatorii pricepuți știu asta. Nu ajung niciodată la miezul problemei și-și ascund acțiunile în spatele altor chestiuni. Un Roșu te-ar confrunta imediat dacă ai încerca să faci ceva prostesc.

Metoda psihopatului este să facă ceva total neașteptat. Pot chiar să reușească cu Roșii doar prin pură îndrăzneală. Odată ce-au obținut încrederea unui Roșu, șeful doar ascultă, da din cap și e de acord. Nu va verifica nimic, pentru că detaliile sunt plictisitoare, iar Roșilor nu le place să se uite în urmă. Secretul este să intri pe sub pielea lor. Dar după cum am menționat mai devreme, psihopatul nu are emoții când îl minte pe șeful șefului. Nu se înroșește la față și nici nu dă alte semnale de stres. Nu se simte deloc stresat. (Pentru el, nu e cu nimic diferit de momentul în care cheamă un taxi. Ce se poate întâmpla cel mai rău?)

Nici Roșii nu cer ajutor. Dacă au impresia că ceva e în neregulă, vor încerca să rezolve singuri, pentru că sunt un soi de lup singuratic în interiorul lor. Astea sunt vești nemaipomenite pentru un maestru manipulator, care își poate copleși victima cu același tratament pentru mult timp, înainte ca aceasta să ceară ajutorul cuiva.

Cât a supraviețuit Mike în umbra Pernillei? Ei bine, exemplul este bazat pe o situație reală și, din câte știu, a rezistat

zece ani în acea companie. Atunci când Pernilla l-a expus, în sfârșit, eu și colegii mei am petrecut șase luni ajutându-i pe cei din firma respectivă să gestioneze situația. Haosul de după plecarea lui Mike a fost atât de mare, încât a fost aproape imposibil de rezolvat, iar când situația a devenit critică, nimeni nu mai avea încredere în nimeni.

12. Cum manipulează un psihopat o persoană Galbenă

„De ce te las să mă consolezi?" o privi uimit.
Pentru că m-am asigurat că nu mai ai pe nimeni la care să apelezi.

KRESLEY COLE, *LOTHAIRE*

Slăbiciunea Galbenului este că refuză să discute despre slăbiciunile sale. Este incredibil de deprimant și oricum este de părere că oamenii, în general, se concentrează prea mult pe lucrurile negative. N-ar trebui, mai bine, să fim fericiți și optimiști? Cu siguranță poate fi o calitate să vezi partea frumoasă a vieții, dar dacă se întâmplă să dai peste o grămadă de gunoi, atunci ar trebui să o iei așa cum e.

Galbenul este o persoană orientată spre relații. Îi place să socializeze aproape tot timpul și cu persoane diferite pentru că primește energie de la alții, dar și oferă multă energie înapoi. Vrea să se distreze, să râdă și să se prostească. Dezavantajul este că, deseori, este dependent de alții să poată funcționa cum trebuie. Fără mulți oameni cu care să interacționeze, se retrage în el și devine mai slab decât este, de fapt. Nu e deloc stimulat, iar ideile și entuziasmul său dispar. Nimic nu mai e distractiv. Nu mai poate să vorbească, să se prostească și să râdă cu ceilalți și nu mai poate să le ceară părerea despre ideile sale.

Ei sunt în mod categoric ființe sociale. Și este slăbicunea Galbenului. Să nu aibă pe cineva cu care să stea de vorbă este cel mai rău lucru care i se poate întâmpla. Din moment ce un Galben trebuie să vorbească, are nevoie de cineva care să-l asculte. Un psihopat inteligent care aspiră să controleze un Galben va începe procesul de manipulare separându-și victima de ceilalți. Psihopatul îl izolează pe Galben de prieteni și de familie și-l împiedică să ia parte la evenimente sociale. Pu-

țin câte puțin, îi micșorează victimei rețeaua de contacte, trăgând, treptat, persoana cât mai aproape de el.

E evident ce câștigă psihopatul din asta: dacă victima n-are pe nimeni cu care să vorbească, psihopatul poate lua rolul singurei persoane care ascultă. El devine singura persoană căreia chiar îi pasă, care încă îl apreciază pe Galben, în ciuda greșelilor și a slăbiciunilor sale. (Poți fi sigur că psihopatul l-a informat deja pe Galben că așa stau lucrurile.) Psihopatul va juca rolul ultimului confident și prieten, ceea ce-l va face incredibil de important pentru victimă. Dacă și psihopatul îl abandonează? Atunci chiar n-ar mai avea pe nimeni!

Dar cum reușește un psihopat să facă asta? Este teribil de simplu. Întorcând slăbiciunile Galbenului împotriva lui. Și cum arată lista de slăbiciuni a Galbenului? Păi, hai să vedem!

Slăbiciunile Galbenului

Egoist, superficial, egocentric, exagerat de sigur pe sine, promite multe, dar nu îndeplinește, împrăștiat, nepăsător, uituc, ușor de ofensat, sensibil, dezorganizat, prostuț, vorbește prea mult, un ascultător fără speranță.

Și lista poate continua, deși, desigur, toate aceste caracteristici nu se aplică tuturor Galbenilor. Dacă ai arăta această listă unui Galben, s-ar înfuria cu adevărat. Sau poate s-ar întrista. Iar asta ne oferă o informație foarte importantă – noi, restul, nu vrem să întristăm intenționat o altă persoană. Nu vrem s-o rănim; nu vrem să ne punem rău cu ea.

Însă unui psihopat nu-i pasă de sentimentele altora. Oricât de rău l-ar face pe Galben să se simtă arătându-i această listă, nu contează. Psihopatul o să obțină ce-și dorește, indiferent de preț. Dacă prietenul sau partenerul Galben trebuie să adoarmă plângând... ei bine, asta-i viața.

Psihopatul înșelător și manipulator îi spune deseori victimei sale Galbene că vreun prieten a zis ceva de rău de ea. Ce lovitură pe la spate! Apoi, lucrurile s-au pus în mișcare.

Permite-mi să-ți dau un exemplu:

Cazul lui Lars și al Annei

Lars este un tip vesel și pozitiv și îi place să stea de vorbă cu toată lumea. Prin natura lui, este deschis și fericit. Toată lumea pare să-l placă și chiar dacă, uneori, poate să fie egocen-

tric, se înțelege cu majoritatea oamenilor. Începe să iasă cu psihopata Anna, care-l citește destul de repede pentru că, desigur, el nici nu e atât de greu de înțeles. E deschis în legătură cu orice – poate puțin prea deschis. Anna îl oglindește pe Lars și îl face să se simtă confortabil în preajma ei. Glumește, râde și e destul de nebunatică, încât Lars să creadă că e interesantă.

Dintr-un motiv sau altul, Anna îl vrea pe Lars doar pentru ea, ca să-l poată controla complet. Momentan, nu avem de ce să ne gândim la motivul real. Dar Lars cunoaște atâția oameni. Pare să știe pe toată lumea! Anna trebuie să înceapă de undeva.

Anna îi mărturisește lui Lars că Simon, cel mai bun prieten al lui, a spus că începe să se satureze de Lars și de felul în care exagerează. Lars e conștient de faptul că fix asta face: tinde să exagereze ca să facă lucrurile să pară mai interesante decât sunt deja. Nu face asta ca să-i irite pe ceilalți; pur și simplu se întâmplă. Chiar dacă nu e nimic răuvoitor la Lars, îi vine ușor să creadă că Simon este enervat de comportamentul lui.

Anna îl asigură pe Lars că nu e nimic serios, însă zilele următoare, ea îi spune că acum Simon crede că e arogant și că domină toate discuțiile. Lars începe să se simtă trist, nu doar pentru că e extrem de sensibil la critică, aspect de care Anna și-a dat seama de la bun început, dar și pentru că e și mai greu pentru el să accepte astfel de critici de la un prieten bun. Se simte înjunghiat pe la spate.

În cele din urmă, Lars se gândește mai bine. Pare destul de ciudat. Chiar a spus Simon asta? Dar n-are nici un motiv să se îndoiască de Anna, care mai menționează și alte lucruri pe care le-a spus Simon, iar toate par credibile.

Acum, Lars este foarte îngrijorat. Se decide să stea de vorbă cu Simon și să rezolve situația, dar Anna îl oprește. Doar nu vrea să pornească o ceartă, nu? Asta e altceva ce a înțeles de la bun început despre Lars: nu-i plac conflictele. În schimb, Anna sugerează că ar trebui să ia o mică pauză în ceea ce-l privește pe Simon, să-l lase o perioadă ca să treacă peste. Simon a fost cam deprimat în ultima perioadă – incredibil de pesimist! Ea nu înțelege ce se întâmplă cu el. Poate că trece printr-o perioadă grea? Mai bine să-l lase în pace o perioadă, iar el își va reveni, până la urmă, nu-i așa? Lars e de acord; sună rezonabil. E mulțumit că cineva mai poate gândi rațional.

În curând, Anna îl scoate complet din peisaj pe Simon și o face în așa fel, încât să pară că a fost alegerea lui, când, de fapt, ea se află în spatele tuturor lucrurilor. Acesta este un proces care necesită timp, dar Anna are tot timpul din lume să-l îndepărteze pe Simon de Lars.

Cât timp se întâmplă toate acestea, ea îl ține pe Lars ocupat cu alte treburi. Dar el suferă. Îi este greu să-l piardă pe Simon. Se cunosc de mulți ani, iar Simon a fost cel mai bun prieten al lui. Cât timp ridică această problemă de față cu Anna și îi explică faptul că o să ia, până la urmă, legătura cu el – deja și-au dat mesaje și au stabilit să se întâlnească la prânz –, ea găsește o metodă de a-i împiedica să se întâlnească. Nu vrea ca Lars și Simon să lămurească situația.

În aceeași zi în care Lars hotărăște să se întâlnească cu Simon la prânz, Anna fie va avea o ieșire nervoasă acasă și va susține că Lars n-o mai iubește, sau va exista o criză la locul ei de muncă, sau va avea o problemă de sănătate. Poate chiar o rudă apropiată care a murit. Indiferent de ce, Lars trebuie să rămână acasă și s-o sprijine. Nu se mai duce la nici un prânz, din moment ce este un bărbat bun la suflet care își iubește prietena. Următoarea lor încercare de a se întâlni sfârșește la fel. Fără să-și dea seama, trece un an și Lars nu a discutat cu Simon.

Ups! Cum s-a întâmplat asta?

Nu e nici o îndoială că Galbenii sunt sensibili în special atunci când vine vorba de pierderea unei relații, iar un mod de a-i dezechilibra este dacă sădești mici semințe de îndoială în mintea lui. Comentarii precum „Chiar trebuie să vorbești despre tine tot timpul?“ creează confuzie în mintea unui Galben. Desigur, e adevărat, parte din comportamentul său are un anumit grad de egocentrism, dar chiar și un Galben trebuie să poată vorbi despre el din când în când. Dar psihopatul se asigură că îl face să se simtă vinovat de fiecare dată când face asta. Psihopatul va vorbi la nesfârșit despre atitudinea narcisistă a Galbenului și despre cum acest lucru îl rănește profund. Galbenii nu vor să-i rănească pe cei la care țin, așa că evită să mai vorbească despre ei. Destul de curând încetează să mai viseze și să fie creativi și sunt pe drumul spre dezastru.

Și mai are și alte coarde sensibile. Psihopatul va mai afirma că Galbenul se repetă tot timpul. Când aceasta din urmă nu-și aduce aminte la ce se referă, răspunsul este „Dar nu asculți niciodată!" Și asta e adevărat. „Galben" nu e sinonim cu „bun ascultător". Iar el chiar știe asta. Problema este că are atât de multe de zis, încât cam uită să mai asculte și ce spun ceilalți.

Una e să-i explici unui Galben că îi irită pe ceilalți și le rănește sentimentele când nu-i ascultă și, prin urmare, îl rogi să-i lase și pe alții să intre în conversație mai des. Acesta este un feedback delicat, ambalat, să sperăm, într-un mod amabil, în așa fel încât să aibă șansa să-l digere și să-și schimbe comportamentul. Dar alta este să te plângi constant că nu te ascultă și să inventezi lucruri care n-au fost niciodată spuse. Aceasta este manipulare psihologică negativă. Psihopatul perseverent poate obține ce alții nu au reușit: pot face Galbenul – fie că e vorba de un iubit sau de o iubită, fie de un coleg sau de un șef – să asculte. Și asta face un psihopat când vrea ceva anume.

Există mai multe metode să dobori un Galben: îi spui, în mod repetat, că ar trebui să fie mai serios, să nu mai râdă tot timpul și să nu se mai prostească mereu. Ar trebui să ia viața mai în serios. Psihopatul se poate preface că este personal ofensat de aproape toate glumele pe care le face Galbenul. Rasist sau sexist, insensibil sau grosolan – orice poate fi criticat. *Cum ai putut face o glumă despre persoanele blonde? Chiar ai râs de cățelul ăla care s-a lovit de copac? Cum ai putut? Era surd; nu ai văzut cum au reacționat oamenii?* Iar umorul, central pentru caracterul unui Galben, începe să dispară treptat. În curând devine de nerecunoscut și din ce în ce mai mulți oameni se îndepărtează de el. Galbenul care, înainte, era atât de plin de viață, acum este atent, sperios și anxios, mereu îngrijorat pentru fiecare cuvânt pe care-l scoate pe gură.

Cum merg lucrurile pentru Lars și Anna?

După 18 luni cu Anna, Lars nu mai este el însuși. Simon a ieșit complet din peisaj și, odată cu el, la fel și tot cercul de prieteni de care lui Lars îi este incredibil de dor. Toți i-au întors spatele. Nu-l mai plac. Din moment ce a devenit dureros de conștient ce om rău este, e dificil să-și găsească prieteni noi. Înainte de Anna, el n-avea nici cea mai vagă idee că ceilalți îl considerau narcisist.

De fiecare dată când cei doi se întorc de la cină sau de la vreo petrecere, ea îi spune ce greșeli a făcut toată seara. L-a întrerupt pe Jan sau pe soția lui Jan, i-a spus o glumă nepotrivită lui Hank și a stat prea mult de vorbă cu Mia. Poate chiar a stat prea mult de vorbă cu Mia, dar asta doar pentru că Mia nu-l cunoștea și voia să aibă ocazia de a discuta cu cineva care nu știa ce ticălos e. A fost o ușurare să aibă pe cineva cu care să vorbească, iar ea a râs toată seara la glumele lui stupide.

Anna, care e perfect conștientă cât de bine s-a distrat Lars, vrea ca el să aibă o amintire proastă legată de această seară. Așadar, atunci când ajung acasă, face o întreagă scenă despre cum el a flirtat pe față cu Mia. Anna e în lacrimi și țipă, iar când Lars o acuză că e geloasă fără motiv, îi spune că îl iubește foarte mult și că-i e frică să nu-l piardă. Ar putea să-i promită că nu va mai vorbi niciodată cu Mia? Toată povestea îl face pe Lars să se simtă atât de vinovat, încât e de acord cu această promisiune complet nebunească.

Desigur, întreaga scenă este una falsă – un psihopat nu simte gelozie. Asta ar implica faptul că Anna chiar ține la Lars, dar nu despre asta e vorba, ci despre control. (De fapt, este foarte probabil ca Anna să fie infidelă. După cum am spus mai devreme, psihopații sunt adesea promiscui, iar Anna nu este probabil o excepție. Lars, pe de altă parte, este atât de neatent la detalii, încât nici dacă ea ar veni acasă cu un bărbat, el tot n-ar observa.)

După câteva luni de astfel de scene, Lars abia dacă mai suportă ideea de a ieși în oraș. Preferă să rămână acasă. Stă pe canapea, tăcut, și se uită la TV în weekenduri, dar nu la fotbal, pentru că Annei nu-i place. Ea mai degrabă s-ar uita la niște filme vechi, alb-negru, care sunt teribil de plictisitoare, dar ăsta e singurul moment când vrea să stea lângă el, pe canapea. Iar acum, Lars tânjește atât de mult după contact uman, încât, chiar dacă este extrem de nefericit cu Anna, este pregătit să facă orice ca s-o satisfacă. Ea este tot ce i-a mai rămas.

Ce putem învăța?

Izolarea. *Nu te mai prosti! Nu mai fi așa copilăros! Oferă-mi mai multă atenție, și mai multă, și mai multă! Altfel, te părăsesc!* Iar Galbenul e prins în plasa psihopatului.

Permite-mi să subliniez că sunt mulți parteneri care încearcă să îndepărteze vechiul cerc de prieteni al celuilalt. Scopul este deseori acela de a deține controlul, iar gelozia face des parte din plan. Nu este deloc în regulă. Repet asta de fiecare dată: dacă cineva încearcă să te controleze, ar trebui să faci un pas în spate și să te întrebi de ce se comportă așa. Ar trebui să pui imediat sub semnul îndoielii acest tip de influență. Și, evident, nu toți care folosesc astfel de metode sunt psihopați. Uneori, pur și simplu sunt geloși. Dar tot trebuie să te întrebi cum și de ce te influențează.

E important să-ți amintești că, chiar dacă psihopații nu simt gelozie mai mult decât suferință, ei se pot *preface* că sunt geloși. Au învățat să spună lucruri precum „nu mă mai iubești; am văzut că te-ai uitat la tipul ăla, și arată mult mai bine decât mine". Dar, de fapt, tot ce-și doresc este controlul.

În exemplul lui Lars, am observat cum l-a izolat Anna, puțin câte puțin. Întrebarea pe care ne-am putea pune-o acum este: dacă Lars nu mai are personalitatea luminoasă pe care o avea și dacă nu mai iese deloc din casă, asta n-o s-o plictisească teribil pe Anna? Absolut deloc. Chestia e că Anna face orice își dorește. Iar dacă Lars s-ar plânge că ea se distrează în timp ce el stă singur în casă, are un răspuns pregătit și pentru asta. Nu vrea ca ea să își trăiască viața? Cât de egoist să fii?

Cu toate că exemplul de mai sus este unul inventat, este, totuși, o descriere exactă a modului în care un psihopat experimentat ar aborda problema.

13. Cum manipulează un psihopat o persoană Verde

Regula e simplă: ei ne mint, noi știm că ei ne mint, ei știu că noi știm că ne mint, dar continuă s-o facă, iar noi continuăm să pretindem că-i credem.

Elena Gorohova

Slăbiciunea Verzilor este teama de conflict. Conflictul este neplăcut, dar pare că se află la fiecare colț. Doar scandalagiilor le place conflictul. Poate fi dificil pentru un Verde să spună cu adevărat ce gândește. De exemplu, s-ar putea să nu-i placă deloc noul pulover al prietenului său, dar tot laudă bunul gust al acestuia. N-a mai văzut niciodată un pulover așa elegant! Asta se transformă într-o problemă, desigur, atunci când prietenul se oferă să i-l împrumute.

Verdele se teme și de schimbare; nu-i plac planurile noi. Nu vrea să fie în centrul atenției sau să fie criticat în public. Și nici nu-i place să discute cu grupuri mari (adică mai mult de cinci persoane), decât dacă-i cunoaște bine pe toți. Verdele este un introvertit și un observator. Uneori, poate fi dificil să obții răspunsuri clare de la ei, chiar dacă adresezi întrebări directe. E destul de obișnuit să auzi „da" de la un Verde care vrea, de fapt, să spună „nu".

De care dintre aceste slăbiciuni este conștient Verdele? Bineînțeles, diferă de la persoană la persoană, dar probabil cea mai comună descriere este „nu vrea să se schimbe". *Nu vrei să faci niciodată nimic diferit; doar stai acolo. Nu putem și noi să ne mutăm, să redecorăm, să schimbăm ceva?* Nu, lucrurile stau bine așa cum sunt!

Slăbiciunile Verdelui

Se teme de conflict, plictisitor, nu vrea să se schimbe, încăpățânat, ursuz, rezervat, laș, pasiv, se fofilează, nu-și asumă responsabilitatea, nesincer, exagerat de sensibil la critici și indecis.

Dacă un psihopat vrea să ajungă la un Verde, va tinde să-și direcționeze atacul spre sensibilitatea acestuia la critici și spre teama sa de conflict. Există două metode principale prin care poți să ajungi la un Verde. Care dintre aceste metode este cea mai eficientă va depinde dacă contextul e profesional sau personal, cum ar fi o relație de prietenie sau una romantică.

Hai să ne uităm la relațiile personale. Femeia Verde este destul de conștientă că-i lipsește inițiativa. Împreună cu un bărbat Verde se va trezi că rămâne pe canapea, în timp ce visurile și planurile ei pentru viitor rămân doar visuri și planuri. Dacă nici unul dintre ei nu se apucă de treabă, treaba n-o să fie gata. Ceea ce ne conduce – în mod paradoxal – la comportamentul Roșu. Nu e imposibil ca un Verde să fie impresionat de abilitatea opusului său (Roșul) de a acționa. Roșul are o personalitate puternică și este decis în orice situație. Întotdeauna se întâmplă câte ceva, iar un Roșu binedispus poate face incredibil de multe lucruri într-un timp extrem de scurt. Construiesc gardul sau vopsesc garajul imediat!

Acesta este un exemplu simplificat, dar ilustrează principiul. Modul prin care poți ajunge la un Verde *ar putea fi* să te comporți ca un Roșu. Arată-i că ești o persoană pe care se poate baza când lucrurile o iau razna. Și din moment ce Verzii se bucură să nu aibă pe umeri responsabilitatea deciziilor care pot avea implicații pe termen lung, le vor oferi cu drag altcuiva.

Odată ce psihopatul a câștigat încrederea Verdelui și s-a apropiat de el, poate începe manipularea.

Următorul exemplu este, din păcate, 95% bazat pe fapte reale.

Cazul lui Katie și al lui Ed

Katie este o femeie divorțată blândă și prietenoasă. Are trei copii, toți cu vârste sub zece ani și este singură de peste un an. Nu-i place viața ei. Dimpotrivă, e de părere că cei trei copii ar trebui să aibă doi părinți. Dar nu a întâlnit încă bărba-

tul potrivit. Bărbații cu care a ieșit erau ori prea asemănători cu ea – cu alte cuvinte, mai degrabă pasivi – ori se grăbeau prea tare să ajungă în patul ei.

Apoi îl întâlnește pe Ed. Este o cunoștință îndepărtată a prietenei ei, Kristina. Se întâlnesc din întâmplare la o petrecere din cartier, iar Ed pune repede ochii pe Katie. Nu face nimic la început, dar petrece jumătate de oră studiind-o: cum se comportă, cu cine vorbește, ce o amuză. Apoi merge și face cunoștință cu ea. E prietenos, dar, în același timp, dominant. Îi aduce ceva de băut, sugerează că ar trebui să guste carnea la grătar și, în general, ia inițiativa. Dar nu face nici o încercare să flirteze cu ea. Asta o surprinde, din moment ce este foarte atrăgătoare, iar toți bărbații care știu că e singură ajung, inevitabil, să flirteze cu ea.

Însă Ed are planuri mult mai complexe. A observat comportamenul timid al lui Katie și și-a dat seama că are nevoie de mai mult timp ca să se obișnuiască cu el. Așa că pleacă de la petrecere fără să-și ia la revedere. Însă apare, trei zile mai târziu, la magazinul din cartierul ei. Ce coincidență! Stau puțin de vorbă, iar el își face cumpărăturile rapid și eficient, în timp ce Katie rătăcește printre rafturi. Acum, ea e oarecum impresionată de cât de eficient și de hotărât e el. Dac-ar putea și ea să fie așa! Ed iese din magazin la fel de repede cum a intrat. După ce repetă interacțiunea de câteva ori, o invită la cină, sfârșesc în pat, iar în decurs de o săptămână, el deja se mută la ea acasă.

Încă nu știm care este scopul lui. Dar dacă vrea să țină cu dinții de cineva cât mai mult timp posibil, nu există persoană mai potrivită decât Verdele. Aceasta va vrea să ajute, să sprijine o altă ființă umană, pentru că este una dintre cele mai importante calități ale unui Verde. El ar putea spune că are un apartament chiar în afara orașului și că e un drum destul de lung până acolo. De asemenea, s-ar putea întâlni numai la ea acasă. Puțin câte puțin, el se mută cu ea. În timp ce Katie e complet copleșită de energia lui, îl lasă să facă ce vrea el în casa ei. Îi mută mobila preferată, îi umple frigiderul cu mâncarea lui preferată, îi împinge hainele într-un colț al dulapului. Și parchează o mașină extrem de țipătoare pe alee, pe care, dintr-un motiv sau altul, pare să n-o folosească niciodată.

Modalitatea lui Ed de a o controla pe Katie este complet diferită de cea în care Anna îl controla pe Lars. Încă de la bun

început, Katie nu iese în fiecare seară. Ea nu invită prieteni în vizită când copiii sunt cu tatăl lor. Nu, stilul ei este să-și dedice tot timpul liber și atenția partenerului. Este un aspect de care Ed se folosește imediat. O lasă pe ea să meargă la cumpărături, să-i spele rufele, să-i calce cămășile, să se ocupe de curățenie, să gătească – toate lucrurile pe care el n-are chef să le facă. Făcând asta, îi lasă lui Katie impresia că este importantă și valoroasă pentru el.

Dar nu trece mult și începe să aibă probleme cu cardul de credit. Departamentul care se ocupă de conturi a greșit câteva cifre: ar putea să împrumute câteva sute de dolari până rezolvă idioții de la birou problema?

Dacă ea spune da, el a spart o barieră. Îi cere un împrumut mic la început. N-ar cere mii de dolari din prima, dar câteva sute sunt în regulă. Și, bineînțeles, Katie e de acord. Ed este un tip de încredere. Desigur că-i va da banii înapoi. Dar ăsta nu e deloc planul lui. Știe că poate exploata bunătatea înnăscută a lui Katie. Pentru el, acesta a fost un test. Acum știe că ea e dispusă să-și deschidă portofelul pentru el. Așadar, continuă, pas cu pas. Își uită portofelul aproape de fiecare dată când merg la restaurant, dar ea îl scoate mereu, bucuroasă pe-al ei. Ed vrea să vadă cât de departe poate ajunge.

Și odată ce Katie a început să-i împrumute bani, va continua s-o facă, pentru că așa stau lucrurile. Dacă l-a ajutat o dată, îl va mai ajuta și cu altă ocazie.

Cum să întorci calitățile cuiva împotriva sa

Atunci când un psihopat își alege o victimă Galbenă, este vorba despre suprimarea personalității, schimbarea percepției victimei față de ea însăși, astfel încât psihopatul s-o poată controla. Dar Verzii nu au egoul gonflat. Ei nu se gândesc că sunt mai buni decât toți ceilalți. E mai probabil să se suprime pe ei înșiși și să le spună tuturor care vor să asculte care sunt slăbiciunile lor. Tot ce trebuie să facă un psihopat este să alimenteze această trăsătură.

Asemenea Galbenilor, Verzii sunt orientați spre relații, iar izolarea este o amenințare oribilă pentru ei. Tot ce trebuie să facă psihopatul atunci când femeia Verde se uită în oglindă și spune că s-a îngrășat este să fie de acord. *Da, poate că ai pus câteva kilograme.* Toți bărbații știu că această întrebare este periculoasă, dar pentru cel care chiar vrea să-și dărâme par-

tenera, tot ce trebuie să facă este să confirme luarea în greutate. Iar stima ei de sine, care era fragilă și înainte, primește o lovitură puternică.

Când gătește și întreabă, „A fost bun sosul?", el îi răspunde: „Păi, poate c-ai fi putut să-i pui mai puțină sare, mai mult unt și să-l lași mai mult la fiert". E nevoie de foarte puțin pentru a menține un Verde anxios în legătură cu performanțele sale. Și dacă ea ar protesta, el nu ar trebui decât să ridice, foarte puțin, tonul. Psihopatul experimentat nu trebuie decât să-și ajusteze vocea în cel mai subtil mod pentru a-l face pe Verde să fugă de un potențial conflict. Deoarece, ca de obicei, acesta din urmă nu-și va dori o ceartă.

Din moment ce lui Katie îi pasă de familia ei și de cum arată din exterior, și aceasta poate deveni o armă eficientă împotriva ei. Dacă psihopatul vrea ceva – bani, timp singur, vreo favoare sexuală – tot ce trebuie să facă este să dea un mic indiciu că ar vrea s-o părăsească. Aceasta ar fi o pedeapsă pe care ea nu este pregătită s-o îndure. Trebuie să-i arate că poate păstra un bărbat. Și, la urma urmei, copiii au nevoie de un model.

Cum s-a terminat drama dintre Katie și Ed?

După șase luni, Katie și copiii ei consumă doar mâncarea pe care o aprobă Ed. Poate să fie pentru că vrea doar pui, sau doar vită, sau a devenit vegetarian. Nu contează. Mâncarea este cumpărată doar de Katie. Din nefericire, momentan Ed are niște probleme cu locul de muncă și nu are nici un venit. Și-a vândut mașina, iar ea a îndrăznit să întrebe ce a făcut cu banii. Asta s-a transformat într-o ceartă, timp în care el s-a arătat foarte ofensat de întrebările ei. Apoi Ed s-a înfuriat foarte tare. Furia lui a fost atât de puternică, încât Katie – temându-se de un conflict – nu l-a mai contrazis cu nimic de atunci.

Desigur, totul a fost planificat în detaliu de Ed. El știe că lui Katie îi e teamă de certuri, iar cel mai bun lucru pe care ar fi putut să-l facă a fost să țipe la ea. Acum, e nevoie doar de o privire nervoasă, iar ea va ceda și îi va oferi tot ce dorește. Și el se asigură că ia ce-i oferă ea. Și totuși: lui Ed nu-i pasă de Katie. Ea este doar un obiect înlocuibil și nimic mai mult.

În acest caz, este vorba despre bani. Lui Ed îi place să se uite la televizor. Vizionează multe filme online cât Katie e la serviciu. Această activitate costă sute de dolari pe lună, bani care ajung pe factura de internet. Pe lângă celelalte plă-

ceri ale lui Ed, economiile limitate ale lui Katie s-au terminat. Ed a convins-o chiar să golească conturile de economii ale copiilor ei – bani pe care-i pusese deoparte cu mult înainte să apară el în peisaj.

Acum, Katie este foarte îngrijorată în legătură cu situația ei financiară. Un singur salariu nu e de ajuns să susțină o familie, mai ales când Ed îi mănâncă toți banii. De când i-a spus PIN-ul de la cardul de credit, el vine acasă numai cu haine scumpe pe care le cumpăra și nu le poartă niciodată.

Katie ridică problema banilor. Este îngrozită de ieșirile lui furioase, dar n-are încotro. E falită. Din moment ce este psihopat, el nu s-a gândit niciodată ce-o să facă atunci când o să rămână fără bani. Așa că improvizează. Fără să simtă nici o urmă de rușine, el îi sugerează să meargă la bancă și să se împrumute. Katie este îngrozită, pentru că mama ei i-a spus întotdeauna să nu intre în datorii fără un motiv bine întemeiat.

Dar Ed este viclean. O întreabă cât timp o va mai lăsa pe mama ei s-o controleze. Pentru numele lui Dumnezeu, în curând va împlini 40 de ani! Nu cumva e timpul să se elibereze din lanțurile părinților și să ia singură decizii în legătură cu situația ei financiară? El crede în ea; știe că poate s-o facă! Aici, îi întărește încrederea în sine și îi spune că știe că se va descurca singură. Iar el, desigur, o va ajuta. În curând, își va găsi un loc de muncă. De fapt, chiar are un interviu săptămâna următoare. N-a spus până acum, pentru că a vrut să-i facă o surpriză.

Toate acestea sunt spontane, din moment ce Ed inventează povești cu aceeași ușurință cu care respiră. Ea este nespus de încântată. Un interviu! Îl îmbrățișează și îi promite că va merge la bancă a doua zi dimineață. Totul se va rezolva, iar ei vor fi, în curând, pe picioarele lor.

Sfătuită de Ed, Katie împrumută 7 000 de dolari, iar când îi intră banii în cont, el cere imediat jumătate. Ea se întreabă de ce – doar e cea care are grijă de cheltuielile gospodăriei. Are nevoie de bani ca să plătească toate facturile restante. Și e urgent! Dar Ed îi explică faptul că dacă ar avea și el niște bani în cont, nu ar mai trebui să-i ceară ei tot timpul. Fără nici o tragere de inimă, îi dă jumătate din banii pe care i-a împrumutat. El îi cheltuiește în doar două zile, dar nu poate spune pe ce. Bineînțeles, începe să-și folosească din nou puterea persuasivă ca să facă rost și de restul de bani.

Și continuă așa la nesfârșit. El o convinge să împrumute bani, sume din ce în ce mai mari, până când banca spune nu – gata cu împrumuturile. Când Katie ajunge să fie îngropată în datorii și falită, Ed va dispărea. Poate că într-o zi, când se va întoarce de la serviciu, pur și simplu nu-l va mai găsi acasă. În urma lui va lăsa o mică familie singură, pe marginea prăpastiei. Katie nu va îndrăzni niciodată să mărturisească cuiva că Ed a păcălit-o un an de zile.

Ce putem învăța?

Sună un pic exagerat? Ei bine, nu este. Evident, există multe relații în care unui partener îi place să cheltuiască, iar celuilalt să economisească. Uneori, unul dintre ei are un salariu mult mai mare. E un lucru obișnuit să nu existe un echilibru între situațiile economice dintre doi indivizi diferiți. De obicei, bărbatul este cel care câștigă mai mult, fie că merită sau nu. Dar într-o relație funcțională, ambii parteneri folosesc banii în comun și cu respect. Până la urmă, sunt o familie.

Situațiile în care un partener îl exploatează sistematic pe celălalt pentru a evita să plătească el sunt complet diferite. Psihopații sunt incredibil de abili în a te face să-ți deschizi portofelul. Ei se comportă ca Ed din exemplul de mai sus. Încep de jos și apoi văd ei cât de departe pot ajunge. Și, puțin câte puțin, vor pune stăpânire pe portofelul tău. Să profite de ceilalți este o trăsătură de psihopat clară. Psihopații nu simt nici o rușine și nici o remușcare că-i lasă pe ceilalți să plătească.

Unora nici nu le-ar trece prin cap să-i dea bani unui individ pe care abia l-au întâlnit. Aceștia nu reprezintă nici un interes pentru psihopatul care doar va trece la următoarea victimă. Pentru că întotdeauna există noi victime.

14. Cum manipulează un psihopat o persoană Albastră

În dragoste, de fiecare dată când ții socoteala, pierzi.
Kamand Kojouri

Foarte interesant. Aș spune că dintre toate culorile, Albaștrii sunt cel mai greu de manipulat. Motivul este simplu: știu tot ce se întâmplă. Știu ce-ai spus și își amintesc detaliile. Își notează tot. Păstrează e-mailuri și chitanțe și știu cum funcționează lucrurile.

Până acum, știi că un psihopat minte la întâmplare și că atunci când e dat în vileag pentru minciunile pe care le-a spus, are pregătită o nouă minciună ca să te inducă și mai mult în eroare. Și, bineînțeles, îl va minți și pe Albastru, însă aici va întâmpina o problemă. Colegul, sau șeful, prietenul sau partenerul Albastru va depista rapid o minciună. Albastrul ține pasul cu faptele și verifică de două ori tot felul de lucruri (da, șeful tău Albastru probabil te verifică fără ca măcar să știi. Pur și simplu, așa e el. Nu e nimic rău în asta, doar îi place să fie la curent cu ce se întâmplă).

Dacă un psihopat vrea să manipuleze un Albastru pentru beneficiul său, va trebui să aibă o abordare specială. Nu merge să țipe: „Așa stau lucrurile!" Albastrul va verifica și va descoperi că lucrurile nu stau deloc așa. Rațional și orientat spre sarcini, se va întoarce în biroul psihopatului și îi va spune că a greșit și îi va cere explicații.

Într-o relație, n-ai cum să spui: „Am plătit eu pentru concediu, partea ta e 1 500 de dolari". Partenerul sau prietenul tău Albastru îți va cere factura. Nu neapărat pentru că nu te crede, ci pentru că trebuie s-o vadă. (Iar dacă suma nu este chiar corectă, nu-ți vor da 1 500 de dolari; îți vor da 1 486 de dolari, pentru că atât înseamnă jumătate.)

Asta înseamnă că nu ai cum să scapi când ai de-a face cu

Albaștrii. Mulți psihopați citesc câte ceva despre anumite subiecte doar cât să pară că știu despre ce vorbesc și să-i facă pe ceilalți să-i asculte. Dar Albaștrii nu cad în capcană. Se avântă profund în orice subiect. Una dintre cele mai mari slăbiciuni ale Albaștrilor este, într-adevăr, că nu se pot abține să nu adune toate informațiile, ca să-și dea seama cum funcționează lucrurile. Uneori, cei din jur sunt deranjați de asta, dar în acest caz, categoric e în avantajul Albastrului. Totuși, acesta nu va face mare tam-tam în legătură cu eschivările psihopatului. Albastrul nu simte nici o nevoie să-și împărtășească public opiniile, dar ia singur o hotărâre. Persoana din capătul holului nu este de încredere!

Așadar, sunt Albaștrii imuni la manipulare?

Din păcate, nu.

Slăbiciunile supărător de mici ale Albastrului

Evaziv, tăios și ursuz, suspicios, meschin, nemulțumit, nesatisfăcut, obsedat de detalii, nehotărât, rezervat, insensibil, lipsit de abilități sociale, încet etc.

După câte observi, și Albastrul are multe slăbiciuni. Și, ca de obicei, psihopatul le observă. Nu toți Albaștrii sunt suspicioși față de cei din jurul lor, dar sunt mult mai puțin orientați către relații decât Verzii și Galbenii. Majoritatea oamenilor prețuiesc relațiile mai mult decât o fac prietenii noștri Albaștri. De multe ori, aceasta este calitatea unui Albastru; nu-i pasă dacă e considerat plictisitor. Ba chiar va fi de acord: chiar așa e!

Dar, ca orice altceva, acest lucru poate fi folosit împotriva lor.

Cazul lui George și al lui Roger

George este o persoană cu un mod de gândire extrem de sistematic. El lucrează pe post de controlor într-un departament de conturi dintr-o companie mare. E acolo de mult timp și e recunoscut pentru faptul că nu-i scapă nimic. Atenția lui la detalii este legendară, dar este perceput și ca o persoană distantă. Rareori ia parte la activități sociale, precum ieșirile după muncă sau petrecerile firmei. Pur și simplu, nu-l interesează colegii săi. Știe că are nevoie de la ei doar să-și facă treaba, dar și că el decide când dorește să socializeze. Este perfect conștient de felul în care e perceput la birou, dar

din moment ce are un cerc social diferit în viața lui personală, nu-l deranjează prea tare că ceilalți îl văd ca pe un soi de tocilar.

Departamentul are un șef nou, Roger, care-și dă seama imediat că George este un personaj ciudat. Aude cum toată lumea îl laudă pentru experiența și competența sa inegalabile. În final, Roger se satură să tot audă asta și crede c-ar fi interesant de văzut dacă legendarul George poate fi adus cu picioarele pe pământ. După ce stă de vorbă cu el, Roger își dă seama că îi va fi greu să ajungă la George. Încearcă să-l laude – fără prea mare succes. George își cunoaște calitățile și e imun la laude și la oricine încearcă să-l lingușească. Apoi, Roger încearcă să-l critice pentru un detaliu insignifiant. Dar George nu cade nici în această capcană. Perfect calm și, aparent, nederanjat, îi explică lui Roger că nu știe despre ce vorbește, pentru că ei folosesc alt sistem la firmă. George îi ține morală lui Roger pe acest subiect, iar lui Roger nu-i face deloc plăcere. Roger este sigur pe abilitățile sale și nu permite nimănui să-l contrazică. Se decide să-l facă de râs pe George.

Observând ce face George în companie, Roger își dă rapid seama că – în ciuda statutului de specialist – este un lup singuratic. Asta îi transmite că poate opera pe la spatele lui fără ca el să afle.

Nimic mai ușor. Roger stă de vorbă cu fiecare angajat în parte ca să afle ce cred oamenii, cu adevărat, despre George. El află repede că toți îl respectă, dar cred că e cam retras. Apoi, Roger își pune planul în acțiune.

Nu găsește greșeli grave pe care să i le pună în cârcă lui George – nimeni nu s-ar lăsa păcălit de asta. Și din moment ce nu-l poate manipula pe George, va încerca să-i manipuleze pe toți ceilalți din departament. Roger merge la A și îi spune că George l-a trimis să ia niște documente de la el, dar A e șocat și spune că i le-a dat lui George cu mult timp în urmă. Roger ridică din umeri și spune că probabil a fost o scăpare – nici o problemă.

Mai târziu, în aceeași săptămână, merge la B cu o sarcină similară. Apoi la C și D. De fiecare dată, are grijă să nu pună câtuși de puțin la îndoială competența lui George și se asigură că toate sarcinile se referă la nimicuri. În curând, oamenii au ajuns la părerea că și George mai poate rata câte ceva. Din moment ce acesta este un departament de contabilitate, există multe persoane Verzi și Albastre, ceea ce înseamnă că nu

se vor duce să-l confrunte pe George. Roger și-a dat seama de asta încă de la început. Știe că membrii introvertiți dintr-un departament țin lucrurile pentru ei, iar el profită cu nerușinare de asta.

Roger continuă cu planul său și răspândește zvon după zvon despre George. Îl roagă pe unul dintre angajați, F, să vină să discute ceva, și anume dacă F a observat ceva ciudat la George în ultimul timp. F spune că n-a observat nimic – George este la fel ca de obicei. Când F cere un exemplu, Roger dă din cap și spune că probabil nu e nimic. În curând, îi face pe mulți din departament să-și reconsidere părerea despre infailibilul George. Și, pas cu pas, vechea sa aură își pierde strălucirea.

Va fi nevoie de răbdare

Roger își dă seama că trebuie să acționeze încet, pentru că nimeni nu l-ar crede dacă ar declara, într-o dimineață, că George și-a pierdut, brusc, mințile. Nimeni n-ar crede asta, așa că trebuie să acționeze cu prudență. Un mod de a distruge încrederea celorlalți într-o persoană Albastră este să le subminezi credibilitatea. Asta se poate realiza manipulându-i pe cei din jurul persoanei Albastre, să creadă că aceasta a devenit neglijentă.

Pentru a face asta, Roger trebuie să-și construiască propria credibilitate. Aceasta este o tactică des întâlnită în politică. Nu-ți poți face oponentul să-și schimbe poziția față de un subiect, dar punându-i sub semnul întrebării comportamentul sau moralitatea, poți să-i faci pe ceilalți să nu-l mai asculte. Știm că nu există nici o legătură reală între mesaj și mesager – faptele ar trebui, în fond, să fie doar fapte. Dar suntem influențați de persoana care transmite informația. Gândește-te: dacă te-ai întâlni cu Hitler și ți-ar spune că „Pământul nu va supraviețui dacă nu eliminăm imediat gazele cu efect de seră", s-ar putea să-ți schimbi părerea despre schimbările climatice. Pentru că tot ce spune el trebuie să aibă un motiv întunecat și ascuns. Și funcționează și invers: dacă ar fi să te întâlnești cu gânditorul sau scriitorul tău preferat la colț de stradă și ți-ar spune că ar trebui să ignorăm complet gazele cu efect de seră pentru că nu au nici o legătură cu comportamentul uman, atunci s-ar putea să-ți pui niște întrebări. Ro-

ger înțelege toate astea, așa că mai întâi își găsește niște aliați.

Cercetătorii Robert Hare și Paul Babiak îi numesc pe acești aliați „pioni", resurse care pot fi imediat sacrificate și a căror funcție este să joace rolul de idioți folositori pentru psihopat. Acești aliați sunt complet fermecați de psihopat și-l vor considera întotdeauna cel mai tare tip din lume. Așa își construiește Roger credibilitatea ca mesager al veștilor că George a devenit incompetent. De fiecare dată când cineva îl critică pe Roger, pionii îi vor lua apărarea, iar criticul va părea răutăcios sau gelos.

Comportamentul Albastru este dificil de gestionat pentru majoritatea oamenilor. Albaștrii au o capacitate incredibilă de a fi atenți la munca pe care o depun și, în general, nu prea fac greșeli. E mult mai probabil să le scoată altora în evidență greșelile. Abia când nu vor găsi erori în munca altora, vor începe să se îndoiască de propriile abilități. Pentru un Albastru, nu e o problemă așa mare dacă e ostracizat din punct de vedere social, dar dacă este împiedicat să facă o muncă de calitate, atunci încrederea lor va începe să se erodeze. Dacă îl poți convinge că a făcut o greșeală (chiar și-atunci când n-a făcut), lucrurile vor începe să se destrame.

Înapoi la George și Roger

După șase luni, George a fost prins cu atât de multe erori, încât nu au mai putut fi ignorate. Roger a răspândit multe zvonuri malițioase, toate fiind oarecum plauzibile. Asta i-a făcut pe colegi să creadă că George și-a pierdut priceperea. Și, desigur, până la urmă, nimeni nu-i perfect. Ar putea fi tot felul de motive pentru performanțele slabe ale lui George. Poate că Roger a împrăștiat chiar zvonul că acesta are probleme în familie. Că i s-a destăinuit noului șef despre divorțul prin care trece și nu vrea să vorbească despre asta, vrea ca ceilalți să-l trateze la fel. Nu e o problemă majoră, din moment ce George este un singuratic. Așa că nimeni nu vorbește cu el despre asta.

Acum, Roger crede că a câștigat angajații de partea lui și că are un număr suficient de mare de pioni, așa că poate trece la faza a doua. Mută toate ședințele cu un sfert de oră mai devreme și îi anunță pe toți, mai puțin pe George. Așa că George începe să întârzie cu regularitate. Toată lumea observă

asta și este de părere că acest lucru confirmă faptul că George și-a pierdut îndemânarea. Nu poate să citească nici măcar ceasul?

Acum, George merge la Roger și-l întreabă de ce nu a fost informat de schimbarea orelor de la ședințe. Roger îi răspunde că, desigur, a fost informat. Chiar îi arată un e-mail pe care i l-a trimis lui George. Pare complet real, dar Roger a manipulat adresa în așa fel încât George să nu-l primească niciodată. Apoi Roger îi spune că angajații încep să-și piardă încrederea în el, că sunt de părere că-și pierde îndemânarea. Ar putea să se adune?

George nu înțelege nimic din toate acestea și cere exemple concrete pentru greșelile lui. Roger nu-i dă nici unul, spunându-i, în schimb, că cei care s-au plâns au dorit să rămână anonimi. N-au vrut să vorbească direct cu George, iar dacă Roger i-ar oferi exemple, George și-ar da imediat seama cine a fost colegul care s-a plâns. Asta ar fi o trădare a încrederii, explică el. Lui George îi vine greu să contrazică această logică, din moment ce el însuși este un om care urmează regulile.

Roger îi spune că nepăsarea lui este o problemă serioasă. George nu răspunde și merge înapoi la biroul său. Pentru că este atât de introvertit și nu vrea să interacționeze fără motiv cu colegii lui, nu spune și nu face nimic. Nu vrea să vorbească cu ei, iar ei nu vor să vorbească cu el.

Și ca să-l tulbure și mai mult, Roger îi cere să ia parte la o conferință. Aceasta este prima seară în zece ani pe care George o petrece departe de casă. Asta îl obligă să socializeze la un nivel relativ intim cu aceiași oameni care au devenit convinși că nu-și mai îndeplinește sarcinile cum trebuie. Întregul weekend este un coșmar imens pentru George. De obicei, el e rugat să prezinte pe larg astfel de conferințe și își dă deama că statutul lui este amenințat serios.

Încă nu spune nimic nimănui, parțial pentru că nu vorbește, de obicei, cu colegii și parțial pentru că este evident pentru el că idioții ăștia nu înțeleg nimic! Roger dă vina din ce în ce mai des pe George și, în final, îl transferă pe un alt post din departament. În fond, nu poți ține o persoană într-o poziție atât de vitală, dacă e atât de neglijentă. George încă mai insistă că nu a făcut nici o greșeală. Acum, își petrece serile și nopțile verificând chiar și de trei ori tot ce face. Se îndreaptă către colaps pentru că vrea să-și reabiliteze numele și reputația.

George primește doar sarcini simple, mult sub nivelul lui de competență. Nemulțumit și nefericit la locul de muncă, în sfârșit îi spune soției sale ce se întâmplă. Ea e de părere că ar trebui să-și schimbe locul de muncă, din moment ce compania pare să fie complet nerecunoscătoare. După toți acei ani pe care i-a dedicat firmei, aceasta este mulțumirea pe care o primește?

Acum, George chiar e prins între ciocan și nicovală. La birou, oamenii nu par să aibă încredere în el. Soția lui vrea ca el să-și găsească un alt loc de muncă. Dar lui îi plăcea slujba pe care o avea. Până acum un an, era mulțumit și fericit. Acum, totul s-a prăbușit. Și acasă, și la muncă are mereu o stare proastă, ceea ce doar întărește impresia că este un om dificil cu care să lucrezi. În final, George merge la colegii lui și pune totul pe umerii lui Roger, dar ei sunt toți de partea acestuia – sunt pionii lui loiali.

Ca o ultimă încercare de a lămuri situația o dată pentru totdeauna, George aranjează, prin e-mail, o întâlnire cu șeful Roger, luni la ora zece dimineața. Își petrece tot weekendul pregătindu-se poate pentru cea mai importantă ședință pe care a avut-o vreodată. Trebuie să-și salveze pielea. Când vine la ședință cu un dosar plin de argumente, Roger începe să-l certe. Nu poate veni oricând are el chef: ar fi trebuit să fie la birou acum o oră! De ce a întârziat atât? Chiar nu poate să ia nimic în serios? George e șocat și se uită la calendarul lui online. Desigur, acolo scrie ora nouă. Cum e posibil? El nu știe că Roger a intrat și a schimbat data din invitația trimisă de George.

Jocul mai continuă încă șase luni, până când George este disponibilizat și rămâne fără loc de muncă.

Ce putem învăța?

Să încerci să elimini un Albastru este o provocare, chiar și pentru cel mai iscusit psihopat. Probabil că ar fi mult mai simplu să-l prinzi în capcană în cazul unei relații personale. Acesta este un exemplu simplu, dar imaginează-ți un bărbat care tocmai a împlinit 40 de ani și care încă nu a întâlnit partenera potrivită. Apoi apare o femeie frumoasă care-i promite iubire veșnică. Îi oferă toată atenția și îi laudă toate calitățile. N-a mai avut niciodată parte de așa ceva și este o țintă

ușoară pentru escroacă. Din moment ce psihopații mai folosesc și sexul ca armă, situația poate sfârși urât.

Chiar dacă Albaștrii sunt mai puțin dependenți de relații decât celelalte culori, ei construiesc, totuși, relații apropiate în viața lor personală, dar doar câteva. Iar în astfel de situații, apărarea lor nu este cu nimic mai puternică decât a celorlalți.

15. Tehnici frecvente de manipulare

Dacă ești dependent de aprobarea celorlalți, comportamentul tău este la fel de ușor de manipulat ca al unui drogat. Tot ce trebuie să facă un manipulator este un proces simplu în doi pași: să-ți dea ce-ți do-rești și apoi să te amenințe că ți-l ia. Orice traficant de droguri din lume joacă așa.

Harriet B. Braiker

Eu cred cu tărie în discuțiile directe. N-are rost să ne învârtim în jurul cozii când vine vorba de modalități prin care un psihopat poate și îți va distruge viața. Dacă vrem să vedem dincolo de perdeaua de fum, trebuie să înțelegem ce le permite să ne manipuleze și ce metode folosesc. În acest capitol vei găsi câteva exemple importante despre modul în care o fac.

Există o mulțime de tehnici de manipulare. Probabil ai putea umple o carte întreagă cu ele. Însă aici am trecut în revistă cele mai frecvente tehnici și am descris variantele diferite ale fiecăreia dintre ele. Există multe suprapuneri între aceste tehnici, dar fiecare se concentrează pe un mod ușor diferit de a-i controla pe ceilalți. Fiecare dintre ele, de una singură, s-ar putea să nu pară neapărat periculoasă, dar imaginează-ți un psihopat care folosește două, trei, sau poate chiar toate tehnicile în același timp! Consecințele ar fi dezastruoase.

Ce e ciudat – și oribil – e că psihopații folosesc metode asemănătoare pentru a-și atinge scopurile. Par să fie adânc întipărit în personalitatea lor să știe cum să se comporte pentru a-i răni pe ceilalți. Relatările din întreaga lume despre modul în care manipulează psihopații pot varia în ceea ce privește detaliile, dar când te uiți la metodele pe care, efectiv, le folosesc, ele sunt extrem de asemănătoare. Uneori, mă întreb dacă există vreun curs de *modus operandi* al tehnicilor pentru psihopați...

Tehnica 1: Întărirea pozitivă

Ce înseamnă asta? Să-i oferi cuiva laude și confirmări puternice – apoi, uneori, să nu i le oferi, fără nici un motiv. Asta o face pe persoana respectivă să devină dependentă de o sursă nesigură de confirmare pentru a se simți bine cu ea însăși. Este o tactică extrem de eficientă de a obține controlul asupra unei alte persoane. Prin folosirea acestei tehnici, manipulatorul își motivează victima să facă exact ceea ce vrea el pentru a putea primi confirmarea după care tânjesc.

Imaginează-ți un dependent de droguri al cărui corp urlă după o anumită substanță. Ia drogul și se simte imediat mai bine. Dar nu trece mult timp și se simte din nou rău și are iarăși nevoie de drog. Dacă îl obține, tiparul se repetă; dacă nu-l obține, se va simți din ce în ce mai rău. Persoana care are drogurile are și puterea asupra dependentului, motiv pentru care acesta din urmă ar fi în stare să facă orice pentru încă o doză. Toți traficanții din lume știu asta.

Cu toții căutăm un soi de confirmare sau de afirmare, este în natura noastră umană. Suntem ființe guvernate în principal de emoții și există lucruri care ne fac să ne simțim bine, așa cum există lucruri care ne fac să ne simțim rău.

Întărirea pozitivă arbitrară funcționează foarte bine în cazul celor cu stimă de sine scăzută, așadar, dacă suspectezi că intri în această categorie, citește următoarele rânduri cu foarte mare atenție. Ai putea fi unul dintre cei care are nevoie să audă că a făcut o treabă bună. Strălucești când îți spune șeful că ai avut o idee ingenioasă. Trebuie să recunosc că eu intru în această categorie. Nu fac mare caz de laude și nici măcar n-am șef. Dar cu siguranță mă simt bine atunci când cineva a cărui opinie o respect foarte mult îmi oferă feedback pozitiv. Asta înseamnă că sunt vulnerabil la această tehnică, din moment ce ar putea exista o persoană-cheie de a cărei părere să-mi pese cu adevărat.

Cobaii umani

A existat un test de laborator cu cobai, în care cercetătorii au creat o cameră neagră și una albă. Camera neagră avea o singură caracteristică: o ușă albă. Atunci când puneau un șoarece în camera neagră, el se plimba puțin, până când găsea ușa albă și intra în cealaltă cameră. În camera albă era niște brânză pe care șoarecele o înfuleca. I-au trebuit trei în-

cercări să ajungă mai repede din camera neagră în cea albă. De fiecare dată, șoarecele era recompensat cu o bucată de brânză: întărire pozitivă. Atât timp cât obținea recompensa, era pregătit să manifeste același comportament.

Dar noi nu suntem șoareci de laborator, nu-i așa?

Imaginează-ți că vin dintr-un mediu de lucru în care lauda și feedbackul pozitiv erau foarte rare. Ce auzeai în mod normal era o listă lungă de lucruri pe care le-ai greșit și – după cum am văzut mai devreme – toți facem greșeli, așa că întotdeauna va exista ceva de criticat.

Mulți șefi nu se descurcă deloc când vine vorba să-și laude angajații. Ei își petrec timpul criticând nu neapărat pentru că încearcă să fie răutăcioși: din experiența mea, ei fac asta în principal pentru că sunt manageri slabi și pentru că nu le-a trecut niciodată prin cap că lauda e importantă în leadership.

Acum m-am trezit într-un loc de muncă unde sunt bine primit de noua mea șefă. Ea îmi observă imediat abilitățile și mă laudă pentru că sunt rapid, energic, creativ, muncitor și pentru încă vreo alte 15 lucruri de care sunt mândru, în secret. În sfârșit, cineva mă vede așa cum sunt sunt și îmi apreciază eforturile! Uau!

Cum îmi influențează asta comportamentul? Desigur, vreau să lucrez și mai mult și mai repede și mai creativ și așa mai departe, pentru a obține acel minunat feedback pozitiv. În doar câteva săptămâni, șefa m-a făcut să mă simt mai confortabil la acest loc de muncă decât m-am simțit vreodată în cariera de până acum. Și rămân cu acest sentiment două luni.

Acum imaginează-ți că șefa devine, brusc, ciudat de tăcută. Dintr-odată, nu mai primesc nici un feedback pozitiv. Cum o să mă descurc cu această schimbare, cum să trec de la a fi apreciat pentru că sunt un angajat ambițios la tăcere? Fără feedback, fără atenție – de fiecare dată când o văd pe șefa trecând pe hol, ea se uită prin mine, ca și când nici n-aș exista. Nu-mi răspunde la întrebări și, judecând după expresia ei, e ca și când nici n-aș fi acolo.

Care e reacția mea? Tu cum ai reacționa? Eu m-aș simți stresat imediat. Ce s-a întâmplat? Înseamnă că am făcut o greșeală uriașă, din moment ce, brusc, mă ignoră. Ce fac? Ar trebui să muncesc și mai mult, ca să-i intru înapoi în grații. Dar timp de o lună care pare că nu se mai sfârșește, nu mai aud nimic. Încep să-mi pun la îndoială propriile abilități. Am

înțeles eu greșit? Nu cumva ea n-a fost niciodată impresionată de munca pe care o depun?

Apoi, tot dintr-odată, sunt chemat iar în biroul ei. Mă laudă cu patos pentru tot ce-am făcut. Copleșit de recunoștință, ies din biroul ei împiedicându-mă, în culmea fericirii pentru că sunt apreciat din nou. Am uitat imediat cât de rău m-am simțit înainte de această ședință. Ba chiar poate c-o să mă cert singur pentru c-am fost așa sensibil.

Se poate chiar să-i apăr, în tăcere, comportamentul de până atunci. Nu a observat ce treabă bună am făcut, era stresată, are atâtea responsabilități – cum ar putea să țină socoteala ce face toată lumea? Și, mai mult decât atât, aș putea să încep să-mi pun la îndoială propria valoare. Poate nu sunt atât de isteț cum credeam. Motivul pentru care șefa a fost tăcută toate săptămânile astea a fost, probabil, că n-am făcut o treabă bună. A fost numai vina mea.

Citind asta, s-ar putea să crezi că sunt disperat după atenție. N-ar trebui să am și eu puțin mai multă încredere în mine? Sau poate aș fi putut cere feedback de la altcineva, ca să văd cum mă descurc? Ei bine, da, am putea face asta, dacă am fi niște ființe raționale. Dar eu m-am obișnuit cu laudele din partea șefei. Și când au dispărut, eu am devenit nesigur. Pierdusem ceva și îl voiam înapoi.

Lauda este un factor motivațional. Mă încurajează să merg mai departe, dar când o pierd, spațiul rămâne gol.

Gândește-te cum funcționează un copil. Este dispus să facă aproape orice pentru a obține aprobarea părinților. Mai degrabă ar prefera să se țipe la el decât să fie ignorat, doar ca să știe că lui mami și lui tati le pasă. Adulții funcționează destul de asemănător, numai că ei sunt la un nivel mai complex. Noi devenim dependenți de confirmare. Devine un soi de drog fără de care ne este greu să ne descurcăm.

Așadar, de ce a făcut-o?

Acum, dacă șefa mă roagă să fac ceva ce eu nu prea aș vrea să fac, mă voi gândi mai bine dacă nu cumva făcând asta voi obține lauda și aprobarea ei. Dacă eu voi considera că există măcar o șansă să intru în grațiile ei, atunci voi face cu nerăbdare ceea ce m-a rugat. Iar când o voi face, mă voi bucura din nou de laudele ei. Mă simt mai bine, iar totul pare în regulă. Puțin câte puțin, șefa mea mă poate determina acum să fac o muncă ce nu face parte din responsabilitățile mele și să mă

ocup de niște sarcini pe care nu le-aș fi făcut altfel. Aceste lucruri ar putea fi orice, de la ridicarea hainelor de la curățătorie până la a face lucruri dubioase din perspectivă legală.

Apoi, la fel de brusc, șefa intră din nou pe modul silențios. Strâmbă din nas la ceva ce-am zis într-o ședință. Mă ignoră complet, se comportă iar ca și când n-aș exista. Folosind această tactică, mă ține într-un carusel emoțional. Amintește-ți că manipulatorilor abili le place să-i facă pe alții să se simtă nesiguri pentru că asta le servește scopurile. Poate vrea să mă roage ceva nepotrivit sau să mă facă să lucrez și mai mult fără să cer o mărire. Și, puțin câte puțin, îmi va schimba comportamentul în așa fel, încât să fiu mereu la cheremul ei.

(Acum imaginează-ți că ți se întâmplă asta într-o relație. Puterea ar fi în totalitate în mâinile manipulatorului. Suntem pregătiți să mergem foarte departe pentru a păstra dragostea cuiva.)

Există vreo modalitate de contracarare?

Dacă ai în principal trăsături Roșii, genul ăsta de capcană emoțională s-ar putea să te enerveze. Este un comportament dezonorant. La naiba cu șefa! Per total, ești mai puțin dependent de confirmarea celorlalți. În plus, ești conștient de calitățile și de aptitudinile tale. În munca ta, nu ai nevoie de atâta confirmare ca alții. Evident, nu ești complet impasibil, dar probabil ai avea curajul să-i pui la îndoială comportamentul șefei dacă observi tiparul. Iar dacă faci asta, ea va nega imediat; atunci, poți decide dacă o crezi sau nu.

Același lucru se aplică și dacă ești în principal Albastru. Ai propriile metode de a te autoevalua. Ești perfect conștient de calitatea propriei munci. Dacă ești satisfăcut de ce ai făcut, atunci e de ajuns pentru tine. În plus, ești și puțin suspicios când vine vorba de laude. „Lingușeala" n-a fost niciodată pentru tine, oricum. Asta nu înseamnă că Roșii și Albaștrii sunt complet imuni la aceste tactici extrem de murdare, dar este nevoie de mult mai mult timp pentru a construi nesiguranța descrisă în exemplul de mai sus. Din moment ce profilurile Roșilor și Albaștrilor sunt orientate către sarcini, dorința lor de a avea o relație strânsă cu șeful nu este la fel de puternică precum a celorlalte culori.

Dacă ești preponderent Galben, există o probabilitate destul de mare să suferi profund de pe urma acestei metode. Ești

în mod natural dependent de aprobare – de preferabil aprobare publică – și când o primești, te simți incredibil.

Mulți Galbeni pe care îi întâlnesc își neagă această trăsătură întrucât știu că pot fi percepuți ca egoiști și copilăroși. De la un adult se așteaptă să facă o treabă bună, fără prea multe laude din partea șefului, nu-i așa? Dar te-aș sfătui să fii sincer cu tine. Știi cum te influențează laudele. Și știi cum te simți atunci când te trezești, brusc, fără ele. Fără confirmarea oamenilor ale căror păreri contează cel mai mult pentru tine, te vei simți vulnerabil și slab. Înfruntă realitatea!

O persoană complet Galbenă caută activ semne de aprobare pe fețele celorlalți. Le-ar plăcea aprobarea tuturor, dar Galbenii au favoriții lor. Iar dacă e vorba de șef, atunci părerea lui va fi cu siguranță importantă. Galbenul este foarte sensibil la schimbările din relația cu șeful, un fapt de care profită această metodă.

Laudă, liniște, laudă, liniște.

Poate că Galbenul o să stea de vorbă cu colegii lui despre asta, dar din moment ce dă rău să nu fii lăudat de șef, ar putea nici să nu abordeze subiectul. S-ar putea să țină gândurile doar pentru el, din moment ce s-a mândrit până acum cât de mulțumit e șeful de el.

Și nici nu va avea curajul să-și confrunte șeful în legătură cu acest comportament – în special dacă discutăm despre un profil Galben-Verde. Asta ar putea crește riscul unui conflict, iar ei se vor simți inconfortabil la locul de muncă. Puțin câte puțin, Galbenul amuțește.

Și colegul Verde este sensibil la problemele din relații, dar suferă în tăcere încă de la început. Nici el nu-și va confrunta șeful în legătură cu acest comportament. Nu e o opțiune pentru el. Dar problema este mai puțin severă decât ar fi în cazul unui Galben, iar asta se întâmplă din cauza modului în care a fost împachetată întărirea pozitivă încă de la bun început. Dacă șeful nu l-a citit cum trebuie pe Verde, ar putea să înceapă să-l laude în fața întregului grup. Asta ar fi minunat pentru un Galben, căruia îi place să fie în centrul atenției. Dar pentru un Verde, o astfel de situație este teribil de jenantă. Așadar, dacă șeful nu-l mai laudă în public, Verdele va răsufla ușurat. Dacă șeful observă că Verdele preferă să fie chemat în birou și să primească laudele în spatele ușilor închise, atunci aceasta este forma de apreciere pe care o va elimina. Iar aici, Verdele are o slăbiciune evidentă.

Întărirea pozitivă este o armă teribilă în multe cazuri, ceea ce poate suna chiar ciudat. Dar secretul stă în faptul că manipulatorul își obișnuiește, mai întâi, victima cu o situație plăcută, cu înghețată, baloane și cele mai frumoase complimente. Dar când astea dispar, încep problemele. Oamenii care s-au trezit la capătul opus al acestui pendul emoțional sfârșesc prin a-și lua concedii medicale extinse sau prin a părăsi, pur și simplu, locul de muncă fiindcă nu pot face față tensiunii mentale. Iar șeful manipulator trece la următoarea victimă, până când e înconjurat doar de lingușitori.

Tehnica 2: Love Bombing

Imaginează-ți că manipulatorul vrea să controleze o persoană cu care este într-o relație apropiată – partenerul, să spunem. Aici, nu doar Galbenii sau Verzii riscă să cadă în capcană, ci toți. Și dacă n-ai experimentat niciodată iubirea - adevărată, atunci ești o victimă ușoară pentru planurile malefice ale manipulatorului.

Expresia „love bombing" (copleșirea victimei cu atenție și iubire) este folosită de mulți ani de psihologi pentru a descrie această tactică insidioasă. Un psihopat adevărat se pricepe foarte bine să folosească această armă extrem de eficientă împotriva persoanei pe care afirmă că o iubește cel mai mult.

Psihopatul, care poate fi extrem de atrăgător și care știe cum să se folosească de acest atu al său, începe prin a-și declara deschis și onest adevărata iubire. Iată un exemplu: o femeie este extrem de sinceră și îți spune în timpul unei cine romantice (pentru care tu ai plătit) că n-a mai întâlnit pe nimeni ca tine. Ești cea mai incredibilă persoană pe care a întâlnit-o vreodată și și-ar dori să-și petreacă tot restul vieții alături de tine. Îți subliniază toate laturile tale pozitive, în special lucrurile de care tu ești foarte mândru, și-ți admiră personalitatea. N-ai auzit niciodată asemenea complimente – niciodată.

Cum ai putea să-i reziști? Adevărul este că, probabil, nu poți. Dacă ești Roșu, auzi mereu despre tine că poți fi cam insensibil. Acum ai dat peste cineva care nu pare să aibă nici cea mai mică problemă cu asta. Dacă ești Galben, ți s-a spus că vorbești prea mult și ocupi prea mult spațiu. Acum ți-ai întâlnit sufletul-pereche, care nu vrea nimic altceva decât să asculte încă o poveste amuzantă de-a ta. Vai, și cum râde!

Verdelui îi va spune că adoră tipul puternic și tăcut, care-i poate oferi stabilitate și siguranță. Iar Albastrul, care este mereu îngrijorat că e cam conformist și plictisitor, aude acum că mintea lui organizată este incredibil de sexy.

Știu – când te uiți din afară, sună aproape prea simplu. Dar imaginează-ți ce-ar însemna pentru tine să auzi că ești cea mai minunată persoană ce a pus piciorul pe acest pământ și, mai mult, să auzi asta de la cineva pe care îl placi mult. De dimineață până seara, ești inundat cu mici cadouri, flori, gesturi prietenoase, afecțiune, săruturi și admirație. Vorbim despre emoții acum, așa că uită de logică. N-ai fi în stare să reziști.

Problema este că psihopatul doar te pregătește pentru lovitura inevitabilă. Într-o zi cu soare, poate să fie după șase luni sau după un an – în funcție de termenul planului său și, probabil, de capacitatea ta de a plăti facturile –, gesturile copleșitoare de atenție și de iubire încetează brusc. Poate că acum deja locuiți împreună sau chiar v-ați căsătorit. Tot ce mai poți face este să ții pasul. Nu mai ai nici o șansă.

Un proces care escaladează

Într-o zi, ea nu-ți mai răspunde la mesajul pe care i l-ai trimis dimineață. Nici un apel la prânz când luați, de obicei, amândoi masa. Mâna care de obicei o ținea pe-a ta când vă plimbați stă acum în buzunarul ei. Poate că iubita ta începe brusc să-i zâmbească unei alte persoane într-un mod care nu te face să te simți deloc bine, cu toate că ea ar nega dac-ai spune ceva. O săptămână întreagă fără sex, ceea ce nu s-a mai întâmplat până acum. Și tot dintr-odată, începe să te critice pentru părți ale personalității tale pe care înainte le lăuda.

Dacă ești Roșu, o să auzi că întotdeauna vrei să iasă totul ca tine și că o sufoci prin faptul că vrei să iei tu toate deciziile. Un Galben va fi acuzat că e prea prostuț și neglijent și că nu ascultă niciodată de partenera sa. Verdele va fi acuzat de pasivitate și timiditate și de faptul că nu vrea niciodată să iasă din casă, iar Albastrul probabil că va auzi ceva despre cât de plicticos poate fi. Cu adevărat plicticos, ca să fim sinceri!

Ai mai putea fi supus și tratamentului tăcerii, care este dificil de îndurat într-o relație. Combinația este greu de gestionat.

Încet, dar sigur, devine din ce în ce mai rău. Mult mai rău! Dar vor exista întotdeauna situații în care vei primi confir-

marea, întărirea pozitivă de care ai nevoie pentru a te simți bine. Brusc, vei avea parte de un weekend romantic perfect și vei străluci din nou. Partenera ta este din nou persoana iubitoare de care ți-era dor. Nu e totul pierdut! Încă mai însemni ceva pentru ea! Până când se retrage din nou. Și te trezești înapoi în caruselul emoțional.

Vei sfârși prin a face tot ce-ți cere, doar ca să-i intri din nou în grații.

Există vreo modalitate de contracarare?

Cum poți evita să fii victima tacticii de love bombing al unui psihopat? Dacă n-ai cunoaște acest fenomen neplăcut, n-ai avea nici o apărare. Dar acum că ești înarmat cu informații, există câteva lucruri pe care le poți face.

Ca de obicei, e o chestiune pentru care este nevoie să rămâi cu capul pe umeri. *Dacă ceva sună prea bine ca să fie adevărat, de obicei așa este.* Citește ultima frază cel puțin de trei ori. Scrie-o pe ceva și păstreaz-o în portofel.

Să analizăm încrederea cu mai multă atenție

Știi cum e cu noile cunoștințe. Nu ne trebuie mult timp ca să ne facem o părere despre cineva. Ori ne place, ori nu ne place. Interacțiunile în care nu judecăm, într-un fel sau altul, sunt prea puține. Gândește-te ce anume te face să ai încredere într-o persoană. Pentru că odată ce începi să ai încredere în cineva, vei asculta ce are de zis. Așa că trebuie să observi cu atenție ce-i permite unei persoane să-ți câștige încrederea. Odată ce-ai decis că o persoană este credibilă, pe care te poți baza și demnă de încrederea ta, deja ai o problemă. Pentru că vei crede tot ce va spune persoana respectivă.

Așa funcționează multe dictaturi. Dictatorii spun tot ce vor și au nevoie oamenii lor să audă, și astfel le câștigă încrederea. Apoi, puțin câte puțin, pot începe să pună în aplicare planurile pe termen lung, să consolideze puterea și să înlăture opoziția.

Încrederea n-ar trebui oferită pentru toată viața. Dacă o persoană îți câștigă încrederea, asta nu înseamnă că ar trebui să crezi, fără nici o urmă de îndoială, tot ce spune sau face. Trebuie să fii suficient de atent, încât să iei separat în considerare fiecare acțiune și să ai curajul să pui la îndoială orice ți se pare ciudat – chiar dacă ai de-a face cu cineva în care chiar ai încredere. Ce vreau să spun e că atunci când cineva se com-

portă într-un mod care ți se pare ciudat, reconsideră credibilitatea persoanei respective și fă asta regulat.

Există anumite condiții necesare pentru stabilirea încrederii

Încrederea se bazează pe trei factori: predictibilitate, credibilitate și siguranță.

Predictibilitatea este o consecință a comportamentului partenerului tău. Este opusul comportamentului haotic sau imprevizibil – spre exemplu, întărirea pozitivă care vine și pleacă aparent aleatoriu sau expresii de iubire și de afecțiune care se transformă brusc în tăcere totală și în critici nesfârșite, fără motiv. Când atitudinea și comportamentul iubitei tale are astfel de fluctuații, cauza poate fi, la fel de bine, altceva decât o încercare de manipulare, dar fii extrem de atent la un astfel de comportament. Un diagnostic psihiatric precum tulburare bipolară e una, psihopatia, cu totul altceva.

Credibilitatea este ceea ce determină dacă poți presupune despre partenerul tău că este onest și credibil pe termen lung. Te temi că nu te poți baza cu adevărat pe persoana aceasta? Ce-ai observat care îi confirmă credibilitatea pe termen lung? S-a comportat într-un fel în primele săptămâni, doar ca să-și dea arama pe față mai târziu, ca o persoană care își dă masca jos? Aceasta nu este o relație pe care merită s-o ai. Dacă rămâne alături de tine și la bine și la greu, atunci te poți simți în siguranță.

Siguranța este despre a fi convins că partenerul îți va satisface nevoile și că te poți baza pe el să se comporte ca o persoană iubitoare care te susține – pe termen lung, nu doar pentru câteva luni. Psihopații n-au prea multă răbdare, așa că nu pot menține aparențele pentru totdeauna.

E o greșeală să-ți bazezi judecata pe comportamentele sale de la începutul relației atunci când decizi dacă merită sau nu încrederea ta. Uită-te la cei trei factori pe care i-am descris mai sus, predictibilitate, credibilitate și siguranță, și reflectă la ei în timpul *prezent*. Nu te gândi la anul trecut, sau înainte să vă căsătoriți, sau cum s-a comportat când ți-a cunoscut părinții (probabil comportamentul partenerului tău a fost exemplar, din moment ce un psihopat are grijă să se asigure că dacă ceva merge prost, tu vei fi cel care iese prost). Nu, uită-te la ce s-a întâmplat de azi dimineață, ieri și la ce se întâmplă chiar în acest moment.

Comportamentul pe care tocmai l-ai observat este demn de încrederea ta? Manipulatorii abili se pricep să-ți câștige încrederea, dar nu se pricepe deloc să o păstreze, din moment ce cu prima ocazie își schimbă comportamentul radical. Să nu cazi în capcană!

Acționează imediat!

Odată ce ți-ai dat seama de planul psihopatului sau al manipulatorului, acționează cu fermitate și, înainte de toate, acționează imediat! Psihologic vorbind, e același lucru ca și când ai fi într-o relație abuzivă din punct de vedere fizic. Pleacă la prima lovitură!

N-am auzit niciodată de cineva care fie lovit o singură dată și gata. Asta nu se întâmplă niciodată.

Același lucru se aplică și la manipularea psihologică. Dacă partenerul tău afișează un astfel de comportament, atunci poți fi 100% sigur că se va repeta. Un psihopat sau o persoană cu tendințe spre psihopatie va folosi aceleași metode pe care le cunoaște. Dacă reușește să te pună o dată la pământ manipu-lându-te, de ce n-ar mai face-o o dată? Dacă un hoț găsește o bancnotă de 100 de dolari pe trotuar, o ridică, o bagă în buzunar, apoi petrece toată noaptea pe banii altcuiva, de ce ar ignora următoarea bancnotă de 100 de dolari peste care dă? Trebuie să înțelegi că și psihologia este la fel. E ca în vechea zicală: dacă mă păcălești o dată, să-ți fie rușine. Dacă mă păcălești de două ori, să-mi fie rușine.

Dacă cineva te manipulează și tu îți dai seama, nu există decât un singur răspuns corect – pleacă!

Cum să nu fii manipulat

Acționează ca un Roșu. Eliberează-ți adevăratele emoții și acționează asertiv și rapid. Salvează-te, evită să fii redus la umbra persoanei care-ai fost cândva. Pentru că asta o să facă partenerul tău cu tine. Te va transforma într-o copie palidă a ta. Dacă te simți tot timpul nesigur, nefericit, îngrijorat sau ofensat, trebuie să înțelegi că vei rămâne blocat în aceste sentimente cu cât rămâi mai mult în acest loc, ceea ce te va face să fii din ce în ce mai puțin conștient de jocul pe care-l face psihopatul.

Amintește-ți că un psihopat nu simte emoțiile normal – el doar se preface. Amintește-ți că persoana dispusă să salveze relația este cea mai slabă. Psihopatului nu-i pasă deloc de

tine. Tu de ce i-ai oferi chiar și un singur minut din viața ta? Meriți mult mai mult de-atât!

Tehnica 3: Întărirea negativă

Probabil te-ai gândit că tehnica asta ar fi trebuit să fie mai sus pe listă, nu-i așa? Dar potrivit tuturor experților care au făcut cercetări și au analizat manipularea, întărirea negativă nu este, neapărat, o metodă des folosită. Iar asta spune multe despre psihicul uman.

Definiția manipulării negative este atunci când manipulatorul încetează să facă ceva ce nu-ți place când începi să faci ceva ce îi place. Și acest lucru are un efect foarte simplu: în viitor, vei face ce vrea manipulatorul.

Și mai mulți șoareci

Îți amintești de șoarecele de laborator care fugea din camera neagră în camera albă? Desigur, cercetători au testat și altă variantă: întărirea negativă. Nu împușca mesagerul, dar ce au făcut a fost să introducă curent în podeaua din camera neagră. Când intra alt șoarece acolo, sărea cât colo, ca un nebun, până când găsea podeaua albă. Apoi, putea scăpa din camera de tortură în camera albă, unde nu găsea brânză – dar măcar nu se mai curenta. Recompensa nu era o bucată de brânză (întărirea pozitivă), ci evitarea durerii (întărirea negativă).

Dar oamenii nu-s șoareci!

Să spunem că ești la muncă. Dacă scrii raportul cum nu-i place șefului, te ceartă în fața tuturor și tot efortul tău va fi pus sub semnul întrebării. Imediat ce te adaptezi la noua – deși nu neapărat mai buna – metodă preferată de șeful tău, criticile vor înceta. Sau dacă într-o ședință pui la îndoială ceva ce spune șeful tău, nu vei mai fi invitat la următoarea. Vei fi pus la zid și vei fi ignorat până când cedezi și faci lucrurile ca el.

Dar amintește-ți: n-ar trebui să confunzi asta cu feedbackul obișnuit pe care-l meriți – de exemplu, dacă ai ratat de mai multe ori termenul-limită, dacă nu te-ai încadrat în buget, nu îți îndeplinești niciodată sarcinile așa cum ai promis, nu ai grijă de clientul numulțumit sau intri în clinciuri cu colegii fără motiv. Sau dacă ești unul dintre cei care încearcă să-i manipuleze pe cei din jur.

Acum vorbesc despre manipularea psihologică, nu despre consecințe pentru o muncă necorespunzătoare, și trebuie să păstrăm conceptele foarte clare.

Cum rămâne cu frontul de acasă?

Într-o relație, lucrurile sunt, ca de obicei, mai complicate: de exemplu, poate vrei să ieși cu fetele vineri seara, dar iubitul tău bombăne și provoacă o scenă, până când le suni pe fete și anulezi întâlnirea, moment în care el este fericit din nou. Sau dacă încearcă să te convingă de vreo activitate sexuală care nu-ți face plăcere, când refuzi, nu te mai atinge săptămâni întregi. (Mulți parteneri, în special cei de sex masculin, au tendința să insiste în legătură cu diverse forme de sex de care partenerele nu sunt încântate, dar această tactică este destul de evidentă. Nu este neapărat manipulare, ci doar cicăleală. În astfel de cazuri, ar trebui, pur și simplu, să spui nu: „Nu mai pomeni niciodată de asta. Nu sunt interesată!")

Tactica întăririi negative este pe cât de simplă, pe atât de eficientă. Vei primi răspunsuri negative până când cedezi și faci ceea ce ți-a cerut manipulatorul. Apoi, totul se va întoarce la normal. Amintește-ți ce-am spus despre predictibilitate, credibilitate și siguranță. Același lucru se aplică și aici.

Și e chiar simplu. Manipulatorul știe că vei ceda în cele din urmă pentru a evita efectele negative ale comportamentului său. Și odată ce-ai început să cedezi, există o mare probabilitate să continui să faci asta. Și comportamentul tău va fi de acum decis de altcineva decât de tine.

Există vreo modalitate de contracarare?

Ar trebui să reacționezi la fel ca la o dovadă de întărire pozitivă. Trebuie să înveți să o recunoști. Întotdeauna vor există șefi sau parteneri care vor încerca să ne influențeze; e de la sine înțeles. Uneori, este de ajuns să le arăți că îți dai seama ce vor să facă. Dacă făptașul este o persoană bună care nu încearcă, de fapt, să te păcălească, cu puțin noroc, veți avea o discuție interesantă, în care să puteți lămuri problema și să mergeți mai departe.

Trebuie să reții că manipularea se întâmplă deseori fără intenția făptașului. Dacă funcționează, atunci funcționează. O faci în continuare. Dacă descoperi ceva ce-ți aduce ceea ce-ți dorești, atunci continui s-o faci. O mulțime de oameni –

care nu sunt psihopați – nu își dau seama de răul pe care îl fac altora, dar când le atragi atenția, totul se schimbă.

Aceasta este parte a dezvoltării în orice relație și nu trebuie să te îngrijoreze. Și așa vei ști și dacă ai de-a face cu un psihopat sau nu. Pentru că un psihopat nu-și va cere scuze și nu-și va schimba acțiunile. Psihopatul va da vina pe tine pentru tot. Este vina ta dacă copiii nu vorbesc cu tine, că ți-ai pierdut locul de muncă, că ești, de fapt, o persoană jalnică și răutăcioasă, care ar trebui să fie fericită că cineva este pregătit să aibă de-a face cu tine. Ai abuzat de bunătatea psihopatului.

Nu poți schimba cealaltă persoană, dar îți poți asuma responsabilitatea pentru tine însuți. Schimbă-ți locul de muncă! Divorțează! Abandonează nava!

Tehnica 4: Perdeaua impenetrabilă de fum

Exagerezi, ca de obicei! Ești atât de instabil! Nu vezi câte probleme faci?

Un manipulator iscusit va spune aproape orice ca să te dezechilibreze. Scopul este să mute atenția de la adevărata problemă, susținând că tu ești problema. În mod normal, asta se întâmplă apelând la anumite slăbiciuni emoționale.

De exemplu, dacă suspectezi că partenerul îți este infidel, probabil vei vrea să discuți cu el despre asta. Trebuie să abordezi cu calm această conversație. Vrei doar să stați de vorbă. Dar în loc să discutați despre problema reală – infidelitatea –, partenerul tău pur și simplu neagă tot și mută atenția la tine. Acum vrea să discute despre greșelile și defectele tale, precum nesiguranța sau gelozia. Ar putea spune chiar că aceste trăsături sunt extrem de neatrăgătoare. Dar spune asta doar ca să semene și mai multă îndoială cu privire la relația voastră, iar tu vei începe imediat să te întrebi dacă nu cumva tu ești cel care greșește, până la urmă.

Suspiciunea ta cu privire la infidelitate ar putea fi bine fondată și, cine știe, ai putea chiar să pui mâna pe telefonul partenerului și să găsești dovezi clare. N-ar fi prea surprinzător, având în vedere că majoritatea psihopaților sunt de o promiscuitate irecuperabilă. Ce faci? Îl confrunți cu dovezile descoperite!

Acum își va muta atenția spre altceva, complet diferit – i-ai violat intimitatea uitându-te în telefonul lui. Acum clar ai co-

mis-o și, în mod ironic, tu vei fi cel atacat pentru că nu ai avut încredere în el. Un manipulator, în special unul care ar bifa multe trăsături de psihopat, va face orice ca să-ți atragă atenția pe altceva decât greșelile lui.

Când ești absorbit în această lume confuză, trebuie să fii conștient de faptul că regulile obișnuite nu se mai aplică.

Un exemplu neplăcut din viața reală

O femeie pe care am întâlnit-o acum un an mi-a spus următoarea poveste. Soțul ei avea un tipar în care rămânea mereu fără bani. Rareori avea vreun ban în cont, în ciuda faptului că primea un salariu decent. Nu doar că a golit contul comun, ci chiar și conturile de economii ale copiilor. Acest bărbat își „uita" mereu portofelul și nu-și asuma nici o responsabilitate pentru finanțele sale sau ale familiei. De fapt, era căutat de Fisc.

Când femeia l-a confruntat, și-a schimbat complet strategia.

Stătea în fața camerei copiilor când a început să țipe la ea. Urla că tot ce câștigă el ajunge la ea și la copii. Nu voia ea ca fiul lor să aibă echipament sportiv? Sau ca celălalt fiu să aibă laptop pentru școală? Femeia știa, la nivel rațional, că ea era cea care plătise pentru tot, dar acuzațiile bărbatului au făcut-o să-și piardă complet concentrarea de la subiectul real: neglijența lui în privința banilor.

Brusc, s-a trezit – și în fața copiilor pe deasupra, forțată să se apere împotriva afirmațiilor ridicole cum că ei nu i-ar fi păsat de bunăstarea și de fericirea familiei sale. Dar el nu s-a oprit aici. Soțul a continuat să țipe că ei nu-i pasă de copii, că nu-i înțelege și că este o mamă rece și insensibilă. Că-i pasă doar de ea!

Ce legătură avea asta cu faptul că el era neglijent cu banii? Răspunsul: absolut nici una.

Ce se întâmplase? Soțul nu voia să discute despre faptul că retrăsese sume mari de bani din contul comun. În schimb, el a transformat-o în personajul negativ – susținând că ea își cumpără haine și genți scumpe, dar lui nu îi dă voie să-și cumpere nici măcar o cămașă. A mers la dulapul ei și a început să-i arunce pe jos toate hainele, țipând, în același timp, că este egoistă.

Exista un sâmbure de adevăr în afirmațiile sale – ea chiar își cumpărase haine frumoase, folosind o parte din salariul

ei. Dar ce-avea asta de-a face cu faptul că el cheltuise banii cu care trebuiau să plătească ipoteca? Acestea sunt două subiecte complet diferite. Acuzațiile că cum este ea o mamă rea au încurcat-o și au făcut-o să intre în defensivă. Iar el a continuat să risipească banii familiei. Nici până în ziua de astăzi nimeni nu știe ce-a făcut cu ei.

Există vreo modalitate de contracarare?

Poți să te afli de partea cealaltă a perdelei de fum, indiferent ce culoare ești. E probabil ca Roșii și Albaștrii să gă-sească această tehnică suficient de ușor de abordat, dar dacă lucrurile sunt prea emoționale – de exemplu, dacă devin implicați copiii – nu mai poți fi sigur de nimic. Nimeni nu este imun la psihopatie. Trebuie să rămâi cu capul pe umeri când se întâmplă asta. Trebuie să observi orice deviere comportamentală la celălalt înainte să îndrăznești să-l confrunți în legătură cu ce se întâmplă.

Ai putea spune ceva de genul: „Am observat că ai schimbat subiectul. Putem să terminăm de discutat mai întâi?" sau „Desigur că putem discuta care sunt părerile tale, dar mai întâi hai să vedem ce e cu banii aceia care lipsesc". Sau „De ce țipi la mine? Nu mai țipa și putem sta de vorbă, dar n-am săți suport urlatul!" Sau cea mai simplă dintre toate: părăsește camera, casa, cartierul. Și abordează subiectul atunci când mai sunt și alți oameni prezenți. De exemplu, la un restaurant sau în prezența cuiva în care ai încredere. O cunoștință comună, o rudă sau oricine a cărui prezență asigură faptul că tehnica nu poate fi folosită fără ca psihopatul să se facă de râs.

Problema este că cel mai probabil psihopatul va combina această tehnică cu alte metode de manipulare, astfel încât atunci când îți spune că ești [completează cu orice trăsătură a personalității tale de care ți-e rușine], tu să te retragi imediat.

Tehnica 5: Întoarcerea emoțiilor tale împotriva ta

Un alt mod de a crea confuzie și distragere de la problema reală este ca emoțiile tale să fie întoarse împotriva ta. Și această tactică este folosită pentru a-ți distrage atenția de la adevărata problemă.

Tactica este de a pune presiune pe punctele sensibile din personalitatea ta, lucruri de care poate nici nu ești îndeosebi mândru. Avantajele manipulatorului sunt evidente: emoțiile sunt dificil de gestionat, iar emoțiile puternice cu atât mai mult. Psihopatul știe asta, așa că forțează emoțiile puternice pentru a te face să-ți pierzi concentrarea și să-ți atragă atenția.

Dacă manipulatorul este bărbat, va face un comentariu sexist, precum: „Ești la ciclu?" Atât. O tehnică clasică de dominare. Sau poate doar va spune ceva ce știe că te va provoca și te va dezechilibra.

Imaginează-ți un Roșu, cunoscut pentru temperamentul agresiv. O persoană destul de rigidă, ai putea crede. Dar nu neapărat, nu dacă manipulatorul își cunoaște suficient de bine victima. Pentru ce sunt recunoscuți Roșii? Comportamentul agresiv și lipsit de tact. În mod normal, nu-i deranjează, dar Roșii care sunt conștienți de sine știu că acest temperament îi poate răni pe cei dragi.

Tactica funcționează în două direcții. Pe de o parte, manipu-latorul își poate încuraja victima Roșie să se înfurie, provocând-o. Din moment ce psihopatul nu simte nimic, el poate gestiona furia fără nici o problemă. Și va arăta imediat cu degetul: „Uite! Exact despre asta vorbesc! Iar țipi! Mereu ești nervoasă! Ești nebună!"

Și acum, cearta este despre agresivitatea Roșului, în loc să fie despre ce a făcut manipulatorul. Există o mulțime de variațiuni pe această temă, dar înțelegi ideea.

Dar funcționează chiar și invers. Dacă manipulatorul știe că victima sa Roșie crede că aceste meciuri de țipat sunt epuizante și contraproductive, manipulatorul va face comentarii precum „Doar n-o să începi o ceartă acum, nu-i așa? O să-ți ieși iar din pepeni? Iar o să-ncepi să țipi la mine, cum faci de fiecare...".

Roșul decide să nu cadă în capcană și își înăbușă furia. E nevoie de un efort enorm. E ca și când n-ai reușit să găsești o toaletă atunci când ai nevoie. Presiunea e dureroasă, iar acum victima nu mai este angajată complet în discuție. Dacă Roșul a decis că n-o să-și piardă cumpătul, atunci asta îi va consuma toată concentrarea și efortul. E nevoie de mult efort mental pentru a te abține să-ți urmezi instinctele.

Dacă victima manipulatorului este Galbenă, lucrurile vor arăta ușor diferit. Dacă manipulatorul ar folosi prima

tactică și ar încuraja în mod deliberat un anumit comportament, ar putea spune lucruri precum: „Bineînțeles că acum o să începi să mormăi tot felul de lucruri și eu nici n-o să înțeleg ce vrei să spui. De ce vorbești întotdeauna despre tine? Dac-ai învăța și tu să vorbești mai puțin și să asculți mai mult. Niciodată nu mă asculți!"

Cuvintele astea țintesc clar slăbiciunile Galbenului – el se pune în centrul atenției și nu-i ascultă pe ceilalți. Și aceasta este o trăsătură deloc măgulitoare. Galbenul va reacționa vorbind mai repede și mai tare și (ca să fim sinceri) cam incoerent. Acum, manipulatorul poate spune, calm: „Ce am spus adineauri? Trăncănești încontinuu despre tine! Nu-ți pasă de nimeni în afară de tine!"

Cealaltă variantă este similară tacticii folosite în cazul Roșului: „Poți să taci și tu din gură și să mă lași și pe mine să vorbesc? Hei!" Asta ar funcționa perfect în combinație cu niște lacrimi. Galbenul știe că are tendința de a face ca totul să fie despre el și acum a rămas perplex. I se impune să-și înfrâneze comportamentul pe care i-l dictează instinctul. Este un pic ca și când ai sufoca încet pe cineva. Ce poate face Galbenul cu frustrarea sa dacă n-o poate elibera prin cuvinte? Totul va rămâne înăuntru, iar el se va simți groaznic. Dar manipulatorul i-a închis eficient gura.

Verdele este sensibil și face lucrurile complet diferit. Dacă un manipulator locuiește împreună cu victima Verde, nu va fi o luptă prea mare. N-aș merge până într-acolo încât să zic că persoanele Verzi sunt cele mai ușoare victime, dar sunt, prin natura lor, flexibile și încearcă să le facă pe plac altora. Din nefericire, asta înseamnă că se profită adesea de ei în scopuri rău intenționate.

Întotdeauna mi-a fost dificil cel mai să dau feedback Verzilor, pentru că aceștia se simt ofensați de aproape orice. Trebuie să fii atent să nu-i jignești degeaba, altfel vor fi distruși. Așadar, cum poate cineva să fie rău în mod intenționat cu un Verde?

Ups! Am făcut greșeala de-a gândi din nou logic. Ca și când unui psihopat i-ar păsa ce simt alții! Desigur, psihopatului nici că-i pasă. Soțul sau soția sa Verde e doar o unealtă ce trebuie folosită.

Manipulatorul ar putea să-i distragă atenția Verdelui spunându-i: „Nu spui nimic niciodată. Ești atât de laș și cedezi

imediat ce te contrazice careva. Refuzi să ai o discuție productivă despre orice. M-am săturat de tine!"

În mare parte e adevărat și i-ar bloca pe majoritatea Verzilor. Manipulatorul încurajează exact acest comportament. Verdele se retrage și rămâne acolo, probabil cu lacrimi în ochi. În interior, clocotește de frustrare. Sunt atâtea lucruri pe care-ar vrea să le spună, dar cum? Îi e prea teamă de conflict.

Dar e posibil ca Verdele să poată fi determinat să acționeze împotriva instinctului. Un manipulator iscusit poate dezechilibra emoțional Verdele atât de mult, încât acesta poate să explodeze și să înceapă să țipe. Totul iese la iveală – fiecare suferință, fiecare greșeală, fiecare dezamăgire. Furia sa va continua o perioadă și îi va oferi manipulatorului o mulțime de informații pe care să le folosească mai târziu.

Avantajul manipulatorului este că Verdele se va simți rușinat după. Vinovat și devastat, își va cere iertare pentru ieșirea sa. Acum este momentul când manipulatorul poate juca rolul victimei: *Cum ai putut fi atât de crud? Săracul de mine! Vei plăti pentru asta!*

Dar cu Albastrul cum rămâne? Cum ar putea un manipulator să-i întoarcă comportamentul împotriva sa? Simplu. Folosindu-se de părțile cele mai sensibile ale acestuia. E mai dificil de făcut asta a locul de muncă, după cum ți-am arătat mai devreme. O metodă eficientă este să-l pună constant în situații în care nu se simte confortabil. Cum ar fi să-l pună să muncească la proiecte doar alături de Galbeni. Sau să-l forțeze să țină o prezentare pentru care nu s-a pregătit cum trebuie. Desigur, totul precedat de șeful care spune: „Nu vreau să-ți văd prezentarea plictisitoare și plină de informații. Vreau să văd o abordare deschisă și puțin umor. Înțelegi? Acum du-te!"

Desigur, Albaștrii au simțul umorului, dar ceri prea mult de la ei dacă vrei să fie niște animatori grozavi. Probabil că ar urca pe scenă, dar cine știe cum s-ar sfârși? Și când încearcă intenționat să nu fie ei înșiși, nu reușesc deloc să funcționeze. Prezentarea va fi mai plictisitoare ca niciodată, pentru că Albastrul nu este spontan, cum e un Galben. Așa sunt ei. După aceea, șeful poate să-l critice la nesfârșit pentru performanțele sale slabe.

Totuși, Albastrul poate face față. Relațiile cu colegii sau șefii nu sunt la fel de importante pentru el cum sunt pen-

tru ceilalți. Într-o relație apropiată, e la fel de vulnerabil ca oricine altcineva.

Să spunem că iubita unui Albastru vrea ca el să facă ceva ce el nu vrea. Să spunem că vrea să viziteze Parisul pentru un weekend romantic. Vor fi multe cumpărături scumpe – până la urmă, vorbim despre Paris. Iar el știe din experiență că ea își va „uita" cardul de credit acasă. Îl va costa salariul pe o lună întreagă, din moment ce ea a ales cel mai scump hotel și se așteaptă ca el să plătească tot.

La prima sugestie cu privire la excursie, pe el începe să-l doară puțin stomacul. Iubita lui știe exact cum o să răspundă, așa că îi cere, într-o manieră emoționantă, să nu-și scoată calculatorul și să înceapă să calculeze costurile. Ea insistă ca el s-o asculte și să arate măcar o dată ca este interesat. Din moment ce-și iubește prietena, el o ascultă (poate să calculeze și în minte). Așadar, el adună cheltuielile, câtă vreme ea trăncănește despre cerințele ei. Când îi spune că o să-i coste prea mult și că nu e fezabil, ea face ceea ce a plănuit încă de la bun început: îl acuză că n-are sentimente. *Cum poate să fie atât de rece cu ea? Dacă ar iubi-o, ar face măcar o dată asta.* (Faptele stau așa: ei merg, de obicei, în astfel de excursii în fiecare an, așa că aceasta nu este o discuție singulară.)

Dacă tot nu cedează, ea va folosi arma în fața căreia nici măcar Albaștrii nu se pot apăra: va începe să plângă. Aiureli sentimentale. Greu să-ți bați capul cu asta. El suportă ieșirea și începe să se întrebe dacă nu cumva ar putea să lucreze peste program ca să poată face rost de banii pentru o excursie în care nici măcar nu vrea să meargă.

Tehnica 6: Triunghiul dramatic

Triunghiul dramatic este o tactică subestimată, dar atât de eficientă, făcută pentru a-ți crea confuzie și pentru a te face să te simți nesigur. Poate fi folosită cu succes la locul de muncă, dar este cea mai eficientă în relațiile intime. Manipulatorul creează o situație care vă implică pe amândoi și pe încă o persoană care n-are nimic de-a face cu voi.

Într-o relație, aceasta este o armă oribilă, în special în combinație cu alte tehnici. Imaginează-ți că partenerul te-a complimentat luni întregi (întărire pozitivă), dar brusc nu-ți mai spune nimic. Ai încercat să-i câștigi din nou afecțiunea și laudele, dar fără succes. În schimb, total neașteptat, partenerul te-a criticat destul de aspru (întărire negativă). Ești con-

fuz și rănit. Lucrurile pe care partenerul le adora la tine acum câteva luni, brusc sunt în mod evident defecte grave. Iar ultimul weekend a fost marcat de liniște – liniște totală.

Cu un gol în stomac, încerci să vorbești cu partenerul – care e problema?

În loc să răspundă la întrebările tale îngrijorate, manipulatorul începe să vorbească cu o altă persoană, o terță parte despre care nici nu știai că există. Ar putea fi o veche iubire sau o colegă nouă de la muncă – oricine. Iar el vorbește toată săptămâna despre această femeie, informându-te bucuros cât de simpatică e, cât de ușor se poate comunica cu ea și cât de optimistă este în legătură cu orice. Probabil va descrie această persoană ca având calități diametral opuse de ale tale. Dacă ești Galben, femeia cu care lucrează va fi Albastră. Dacă ești Verde, femeia pe care o descrie va fi Roșie. Cum te-ai simți? Ar trebui să fii din piatră ca să nu reacționezi la această capcană.

Dacă, în schimb, ești ca majoritatea oamenilor, nesiguranța ta va atinge cote maxime, iar dorința de a-ți mulțumi partenerul manipulator va fi și mai mare. Orice te-ar ruga, tu te vei da peste cap să-ți iasă perfect. Și de ce nu? Relațiile necesită efort, nu-i așa? Ca să faci ceva să meargă, trebuie să te străduiești mai mult; toată lumea o spune. Dar asta nu poate fi doar sarcina ta. Trebuie să vină din ambele părți.

Dacă ar fi să-ți confrunți partenerul manipulator cu toate aceste informații – de exemplu, după ce-ai citit cartea și ți-ai dat seama că ești în mijlocul unui triunghi dramatic – el ar nega totul. Îți imaginezi. Ești geloasă și trebuie să lucrezi puțin la stima de sine.

Dubla cacealma

Cel mai oribil lucru la acest scenariu este că nu e neobișnuit ca manipulatorul să-și petreacă timpul liber cu cea de-a treia persoană, în timp ce ție îți râde în față. Psihopaților le place adrenalina și n-au nici o problemă să-și asume riscuri mari. Așa că vor flirta bucuroși și vor construi o relație cu cea de-a treia persoană chiar sub nasul tău, în timp ce pe tine te împing, ușor, ușor, în prăpastia geloziei. Dacă-l înfrunți, auzi din nou că ești geloasă și că, încă o dată, stima ta de sine fragilă este problema. Ar putea chiar să folosească asta ca motiv să încheie relația. Iar tu îți vei continua viața crezând c-a fost vina ta.

(Aici aș putea adăuga că există, desigur, o mulțime de oameni care sunt, în mod normal, geloși pe parteneri, fără să aibă nici un motiv concret. Dar asta e diferit. Uneori, doar te-ai pricopsit cu un tâmpit gelos. Părăsește-l! Sau părăsește-o!)

Într-o relație sănătoasă nu se întâmplă nimic din toate astea. Într-o relație funcțională, ambele părți implicate (nu doar una) fac eforturi pentru a-i permite partenerului să se simtă în siguranță și să aibă încredere în el, iar triunghiul dramatic nu există. Dacă îngrijorarea își face simțită prezența atunci când trăiești cu o persoană „normală", nu cu un psihopat, vei reuși să-ți dai seama destul de ușor. Soțul tău își dă seama că nu vrei să auzi tot timpul despre rezultatele Lisei. Își va aminti să te complimenteze și pe tine pentru persoana care ești. Dacă e un om normal.

În relațiile intime, cu toții suntem susceptibili la acest tip de manipulare. Cu toții avem ceva de pierdut și toată lumea e geloasă când e îndrăgostită. Dacă te simți gelos, n-are treabă cu ce culoare ai, cât cu frica de a pierde persoana pe care o iubești sau pe care crezi c-o iubești. Dar dacă te-ai putea uita în mintea manipulatorului, dragostea ar fi, cel mai probabil, schimbată cu altceva.

Triunghiul dramatic la locul de muncă

Triunghiul dramatic poate fi la fel de eficient și la serviciu. Șeful tău, care obișnuia să aibă o părere foarte bună despre tine, are, brusc, un nou favorit. Johnny, tipul cel nou, primește aceleași laude pe care le primeai și tu. *Ok*, te gândești, *până la urmă chiar e isteț*. Nimic ciudat în asta. Pare să fie deștept și simpatic, așa că nu există nimic de zis în privința asta.

Dar dacă șeful tău este psihopat (sau are tendințe psihotice), îți va lua din responsabilități și i le va da lui Johnny. S-ar putea să pară că vrea să te mai ușureze – în fond, ai lucrat din greu –, însă doar sarcinile interesante și importante ajung la Johnny. Nu înțelegi și-l întrebi: „De ce-mi faci tu treaba?" El însă nici nu știa că aceste sarcini erau ale tale; până la urmă, e nou aici. Nu poți da vina pe el.

Mergi la șef și-l întrebi ce se întâmplă. Șeful spune că ești nerecunoscător dacă nu vrei să ajuți la evoluția unui coleg nou. *Cum poți fi atât de egoist? În plus, Johnny își face bine treaba, nu crezi?* Poate îți aruncă și o privire cu subînțeles și spune că e „și un proiect destul de urgent". Trebuie să recunoști că de multe ori ești optimist în privința timpului și ai dificul-

tăți în respectarea termenelor-limită și în ceea ce privește tendința ta de a verifica lucrurile de mai multe ori decât este nevoie.

În plus, Johnny face o treabă foarte bună, iar când șeful scoate asta în evidență, în timp ce-ți aruncă o altă privire cu subînțeles, începi să ai îndoieli. Poate că nu ești atât de bun cum credeai.

La întâlniri, șeful se laudă cu Johnny așa cum obișnuia să se laude cu tine. Asta te va deranja, pentru că acum ai pierdut ceva. Iar în combinație cu alte tehnici de manipulare, precum întărirea pozitivă și cea negativă, începe călătoria ta spre centrul pământului. Nu contează de ce face asta șeful tău. Probabil are motivele lui, dar nici acestea nu contează cu adevărat. Poate că i-ai pus o dată mai multe întrebări decât ar fi trebuit sau poate că era doar plictisit.

Dacă șeful tău este cu adevărat psihopat, nu va avea nevoie de un motiv special. O va face pentru că-l distrează. S-ar putea chiar să-i dea slujba ta unei persoane pe care să o poată controla mai ușor. Poate că pur și simplu vrea să vadă cât de departe te poate împinge. Psihopații ne consideră pe noi, ceilalți, niște materiale bune de folosit și de aruncat după cum li se năzare lor.

Cine va fi prins în capcană de această tehnică?

Cât de diferit reacționează culorile în această situație? Pericolul cel mai mare este pentru Roșii și Galbeni. Egoul lor este, în mod natural, destul de puternic, iar când li se pun sub semnul întrebării competențele profesionale, rareori se termină bine. Roșul, a cărui imagine de sine este aceea a câștigătorului înnăscut, se simte provocat și, probabil, asta se va vedea. Dacă sunt și mai temperamentali, atunci lucrurile chiar pot să se încingă foarte tare.

Aici, problema este evidentă: este în avantajul direct al șefului psihopat. E extrem de neprofesionist să-ți pierzi cumpătul la job (chiar dacă șeful folosește cu siguranță furia ca armă) și, desigur, șeful îl va ruga pe Roșu să se controleze. Uite cât de calm și politicos e Johnny. De ce nu poți fi la fel de profesionist ca el?

Însă dacă Galbenul, care este extrem de încrezător în propriile abilități, își pierde statutul la muncă, se va simți prost imediat. Este obișnuit să fie persoana la care apelează toată lumea. Dar din moment ce șeful îl laudă numai pe Johnny –

în același timp, poate, răspândind zvonuri negative despre Galben, ceea ce va întări și mai mult mesajul că angajatul Galben va părăsi firma cât de curând – Galbenul va pierde și mai mult teren, iar eficiența lui va continua să scadă.

Dintr-odată, toate gândurile sale se vor îndrepta spre situația în care s-a trezit deodată și își va petrece toată ziua analizând cum s-a creat această încurcătură. În acest moment, Galbenul poate deveni extrem de pasiv și-și poate pierde simțul direcției. Și ăsta e un lucru care poate fi exploatat de șef. Acum, acesta are mână liberă să îl certe pe Galben pentru întârzieri, iar când șeful o face în public, Galbenul e distrus. Critica publică este același lucru cu umilirea. Pentru Galben, pierderea statutului este o lovitură puternică. Acum se simte umilit, iar imaginea sa de sine se deteriorează.

Însă un coleg Verde ar reacționa diferit. El n-a vrut de la bun început să fie în centrul atenției, așa că partea aceasta n-are nici o relevanță. De fapt, chiar i-ar plăcea să nu mai fie în centrul atenției o perioadă. Pe de altă parte, Verdele își dorește o încurajare mai tăcută. Așadar, abia atunci când ședințele acelea private și ușor informale cu șeful se termină poate începe să se îngrijoreze. Dacă stima lui de sine a fost, oricum, ușor scăzută, acum va primi o lovitură și mai mare.

Diferența este că persoana Verde rareori cere ceva. Necerându-i nimic, niciodată, șefului, e greu de crezut că acum îl va confrunta și îi va solicita feedback pozitiv. Însăși punerea problemei așa e de neimaginat. Teama de conflict a Verdelui îi limitează răspunsul într-o astfel de situație.

Va merge la aliații săi din birou, oamenii cărora li se confesează de obicei. Dar din moment ce și aceste persoane sunt, cel mai probabil, tot Verzi, pot apărea probleme: nu vor ca șeful să fie nemulțumit de ei, așa că nu-i vor mai lua apărarea acestui biet coleg sau, mai rău, se vor retrage complet de lângă această persoană. Prietenul nostru Verde ar putea trăi cu impresia că se poate baza pe sprijinul colegilor săi, când, de fapt, nu poate. Poate că amicii lui deja au schimbat taberele – poate au mers deja la Johnny – fără ca el să fi observat. Dacă șeful malefic continuă cu aceeași tactică sau dacă o combină cu feedbackul negativ, Verdele se va simți oribil. Nu are același impuls ca Roșii sau Galbenii, iar o astfel de situație o poate aduce la burnout și la stres mental extrem.

Dar cum rămâne cu colegul Albastru? Știu că deja ai început să înțelegi tiparul. Albastrul e mai puțin probabil să re-

acționeze la unele lucruri. Nu e o problemă pentru el să-și piardă statutul într-un grup. Și nici dacă nu i se cere părerea în legătură cu lucruri importante. În fond, el știe ce știe. Nu contează atât de mult nici dacă se distanțează de cei din grup. Oricum, era prea multă bârfă în firmă. Așa că Albastrul poate trăi cu faptul că șeful său psihopat a reușit să-i întoarcă pe ceilalți împotriva sa și să-l prefere pe Johnny. Se poate nici să nu fi făcut parte din grup de la bun început.

Problema va apărea în momentul în care calitatea muncii sale va fi pusă la îndoială. Când șeful îl folosește pe Johnny, sau o terță parte, și încearcă să facă activitatea Albastrului să pară submediocră, atunci el atacă munca acestuia. Cel mai rău lucru pe care i-l poți face unei astfel de persoane este s-o acuzi de neatenție și de delăsare. Acestea sunt comportamente pe care Albastrul nu le-ar manifesta niciodată, iar acuzațiile îl vor lovi sub centură. Probabil va reacționa devenind și mai tăcut. Era taciturn și înainte, acum va tăcea mâlc.

Tehnica 7: *Gaslighting*

Aceasta este o tehnică foarte interesantă. Termenul își are originea într-un film din anii 1930 cu Ingrid Bergman, în care aceasta joacă rolul unei femei al cărei soț încearcă s-o înnebunească, mutând tot timpul lucrurile din jurul ei și negând, în tot acest timp, că există vreo schimbare. În film, el mărește și micșorează încontinuu flacăra unei lămpi cu gaz, până când ea nu se mai poate baza pe propriile simțuri. Prin urmare, termenul *gaslighting* se referă la tactica de a distorsiona complet simțul realității al victimei, și să o facă să-și pună la îndoială propria sănătate mintală.

În mâinile unui manipulator, această tactică este una lentă și extrem de avansată.

Un exemplu simplu

O modalitate de a pune în practică această tehnică este exact cum s-a întâmplat în film: mutarea obiectelor. De exemplu, un tablou care stă puțin cam strâmb nu pare o problemă majoră. Dar dacă îl așezi bine și ziua următoare îl găsești din nou strâmb, de câte ori trebuie să se întâmple asta înainte să mergi la partener și să-i expui problema? *Să știi că în fiecare zi găsesc tabloul acela de la bunica strâmb!* Partenerul tău nu înțelege despre ce vorbești. N-a observat niciodată nimic în nere-

gulă cu tabloul. Mergeți să vă uitați împreună. Este drept. *Ok*, te gândești de data asta. Dar în aceeași seară, e din nou strâmb. Dacă partenerul tău l-ar mișca de fiecare dată când ai ridica problema, de cât timp crezi c-ai avea nevoie înainte să începi să te întrebi dacă nu cumva ți-ai imaginat totul? În fond, nu e ciudat că tu ești singurul care vede tabloul strâmb?

Desigur, exemplul de mai sus este simplificat și nu cred c-ar trebui să te îngrijorezi că partenerul o să te înnebunească cu portretul bunicului Jack. Trucul cu tabloul strâmb poate că n-o să-i trimită pe mulți dintre noi la balamuc. Dar e o descriere bună a felului în care funcționează *gaslighting*-ul.

Hai să vedem cum ar putea să funcționeze într-o situație mai complexă.

Un exemplu subtil

Să spunem că locuiești cu un psihopat. Îți spune că de Crăciun o să-ți ofere cel mai scump cadou pe care l-ai primit vreodată. Ești entuziasmată și te gândești imediat că trebuie să fie vorba de geanta aceea minunată de la Louis Vuitton la care visezi de ani de zile. Geanta costă câteva mii de dolari, iar tu n-ai avut niciodată ceva atât de frumos. Psihopatul merge cu tine la magazin și comandați geanta împreună – o să aibă chiar și monograma ta pe ea! Angajații zâmbesc și toată lumea e mulțumită; tu ești entuziasmată și în al nouălea cer. Ce geantă frumoasă! Ți-ai găsit partenerul de vis, e atât de generos!

Dar când vine momentul să plătești pentru geantă, se pare că psihopatul n-are nici un ban. În toată confuzia, te uiți la geantă, la partenerul tău psihopat, la vânzător... Și, în sfârșit, scoți din portofel propriul card de credit. Altfel, ar fi absolut umilitor! În mașină, în drum spre casă, deschizi, cu grijă, subiectul: a fost un cadou, nu-i așa? Partenerul îți aruncă o privire mirată. *Despre ce vorbești? Cum aș putea să-mi permit un cadou atât de scump?*

Ești 100% convinsă că el ți-a promis geanta cadou. Dar acum spune că n-ar fi făcut niciodată așa ceva. Începi să te întrebi dacă nu cumva l-ai înțeles greșit. Dar el pare sigur că are dreptate. Și nici nu-ți oferă, de obicei, cadouri scumpe. Cine pe cine a înțeles greșit?

Un alt exemplu: soția ta se aranjează pentru o seară în oraș cu fetele. O întrebi de ce nu a menționat până acum că are

planuri, dar ea răspunde: „Sigur c-am făcut-o. Am vorbit despre asta săptămâna trecută." Ai putea să continui discuția, căci cu siguranță n-ai uita așa ceva. Pe de altă parte, ai mai uitat și altele înainte și nimeni nu-i perfect.

Oricum, ea îți spune că se vede cu Anna și iese.

Anna e căsătorită cu prietenul tău, așa că atunci când se face târziu, iar soția ta încă n-a ajuns acasă și nu-ți răspunde la mesaje, îi telefonezi prietenului să-l întrebi dacă Anna a ajuns. El îți răspunde că Anna a fost acasă toată seara.

Ce mama...! Ce se întâmplă? Suspectezi imediat că se întâmplă ceva necurat. Nu cumva soția ta are o aventură cu un alt bărbat?

Când ajunge acasă la miezul nopții, ești supărat și o acuzi că te-a mințit. N-a ieșit deloc cu Anna! Din moment ce soția ta este o psihopată, se va uita în ochii tăi și va insista că n-a zis Anna, a zis Anneli. Ești complet sigur că n-a zis niciodată Anneli? Și oricum, cine mama mă-sii e Anneli?

Acum, soția ta va adopta o tactică diferită. Te va lovi unde te doare mai tare. Dacă ești Roșu, va spune că ești un tâmpit insensibil care nu ascultă niciodată; dacă ești Galben, va afirma că te gândești numai la tine și te va întreba de ce nu ai reușit până acum să reții numele prietenelor ei; dacă ești Verde, pur și simplu va țipa la tine, din moment ce ți-e frică de conflict; dacă ești Albastru, ar putea începe să-ți pună la îndoială capacitatea mentală și să se întrebe dacă ești senil.

Psihologia din spate

Gaslighting înseamnă a crea confuzie: să spui A luni, B marți, iar apoi, miercuri, să afirmi că n-ai spus niciodată nici A, nici B. La început, s-ar putea să reușești să ții pasul, dar după un timp, vei începe să nu mai înțelegi ce s-a spus sau nu. Vei deveni confuz. Din nefericire, în combinație cu alte tehnici, o să funcționeze. Iar un psihopat iscusit va construi în timp. Va începe la scară mică – doar câteva inconsistențe pe ici, pe colo – apoi îți va crește, treptat, confuzia. Puțin câte puțin, această metodă te va învălui și, în final, nu vei mai ști dacă vii sau pleci.

Hai să implicăm mai mulți oameni. Psihopatul care-ți este partener ți-a spus ceva, dar mamei tale i-a spus complet altceva. Sau copiilor. Când le spui, mai târziu, despre ceva ce știi că ai spus, ceilalți – care sunt complet manipulați de psihopat – vor crede că ai încurcat totul.

La locul de muncă, treaba asta e chiar distructivă. Imaginează-ți un șef psihopat care vrea să scape de cineva care lucrează acolo de mult. Poate că doar s-a săturat de angajatul respectiv sau poate că persoana i-a pus la îndoială autoritatea. Sau poate că șeful bifează toate punctele de pe lista psihopatului și doar îi place să distrugă viețile oamenilor.

Cum va scăpa șeful de acel angajat? Făcându-l să fie complet confuz. Colegul nu va fi invitat la o ședință importantă. Nu-i vor fi transmise informații-cheie. După ședință, când colegul își dă seama că a fost exclus, își va întreba șeful despre ce a fost vorba. Șeful spune că altcineva a fost responsabil cu invitațiile. Trebuie să fie vorba de o greșeală. Apoi, colegul merge la persoana care a organizat ședința și află că șeful i-a specificat clar că el nu trebuie invitat. Mergi iar la șef, care, desigur, neagă tot. Dacă insiști, s-ar putea să te trezești într-un bucluc și mai mare.

Îți poți imagina ce coșmar ar fi. Iar un șef care operează constant într-o astfel de manieră va crea o confuzie uriașă. În final, nimeni nu va mai avea încredere în nimeni.

Un psihopat iscusit se va folosi de mai multe tehnici în același timp. Iar în curând, toată echipa va crede că-ți pierzi mințile și că nu se poate baza nimeni pe tine. Întotdeauna acuzi, în special pe șef, care n-a fost decât blând și înțelegător. Toți pionii se grăbesc să-l salveze. Indiferent de culoare, riști să te trezești în concediu medical la finalul carierei.

Gaslighting este o tehnică monstruoasă care produce daune permanente asupra oamenilor. Este o tehnică de dominare oribilă și manipulatoare și funcționează tocmai pentru că psihopații mint tot timpul.

Dacă cineva din apropierea ta încearcă treaba asta și reușești să identifici tiparul, pleacă de acolo! Este foarte important să faci asta. Te confrunți cu o persoană dereglată; nu vrei să ai nimic de-a face cu ea.

Tehnica 8: Tăcerea

Dacă ești în principal Verde sau Albastru, titlul de mai sus nu va părea deosebit de înspăimântător. Cu toate emisiunile pline de oameni care adoră să se audă vorbind, în ziua de azi tăcerea este un dar. De câte ori nu ți-ai fi dorit ca cineva *pur și simplu* să tacă?

Pe de altă parte, dacă ești la celălalt capăt al acestui comportament pe care psihologii îl numesc pasiv-agresiv, povestea stă complet diferit. Include tratamentul tăcerii, să nu primești răspuns la întrebări și să fii complet ignorat, încât să ajungi în pragul nebuniei.

Ca răspuns la ceva ce ai făcut sau nu, manipulatorul tău va deveni tăcut, retras și nu va răspunde atunci când vorbești cu el, ca modalitate de a te pedepsi. Oricine a trecut prin asta știe exact despre ce vorbesc.

În una din primele mele relații, partenera mea folosea această tehnică destul de frecvent. În acea situație particulară nu era vorba de psihopatie, dar fără îndoială era un comportament manipulator.

Imaginează-ți că tu și partenerul nu sunteți de acord cu o anumită chestiune. Nu contează cine are dreptate și cine nu, partenerul îți aplică tratamentul tăcerii până când te dai bătut. Fără saluturi, fără „bună dimineața" sau „noapte bună", fără „la revedere" când pleacă de acasă. Cât despre contactul fizic? Nici o șansă! Scopul manipulatorului este să elimine eficient orice formă de comunicare dintre voi. Nu-ți va răspunde la telefon dacă-l suni, nu-ți va răspunde la mesaje. Dacă întrebi care e problema, vei primi doar o privire ucigătoare ca răspuns. Ideea este să te facă să te simți invizibil și lipsit de putere. Și pot să-ți promit că funcționează. Această metodă neplăcută lasă cale liberă sentimentelor de genul vinovăției sau chiar al rușinii.

Realmente, cât de grav am greșit?

Acest comportament este extrem de dificil pentru persoana asupra căreia se manifestă. Manipulatorul refuză să-ți vorbească și, după câteva zile de tăcere, ești gata să faci orice ca să primești un semn de la el. Deseori, asta înseamnă că te prezinți cu flori și cadouri și te târăști ca o râmă.

Unii psihologi numesc asta tortură emoțională. Dacă sună exagerat, aș vrea să-ți amintesc ceva ce se numește picătura chinezească. Nu sună atât de rău, dar poate înnebuni complet pe cineva. Victima este așezată pe spate, cu fața sub un butoi plin cu apă. Butoiul are un robinet care lasă să curgă o singură picătură de apă pe minut. Abia dacă se simte fiecare picătură, iar o oră sub butoi nu pare atât de rea. Dar dacă e o săptămână întreagă? Uneori, prizonierii torturați astfel chiar au înnebunit. O singură picătură, dar un efect uriaș asupra victimei. Exact așa funcționează și tăcerea.

Nu există nici un dubiu că am fost rănit de multe ori de tratamentul tăcerii. Împreună cu alte tehnici, această metodă este foarte eficientă.

Ca de obicei, aceasta încetează în momentul în care te dai bătut și faci ceea ce vrea manipulatorul. Soluția este să-l confrunți cu ceea ce face și să speri că va înceta.

Alte tehnici de manipulare

Cele descrise mai sus sunt tehnicile mai complicate pe care le folosește manipulatorul. Există, desigur, mult mai multe variațiuni. Iată o listă, împreună cu o scurtă descriere pentru fiecare:

- Indiscreția. La începutul relației, psihopatul împărtășește detalii foarte personale (adevărate ori false) despre el însuși și te încurajează și pe tine să faci același lucru, aflând astfel lucruri pe care le va folosi împotriva ta – de exemplu: „Tata țipa mereu la mine, iar eu urăsc când cineva ridică tonul".
- Învinovățirea victimei. Indiferent ce nu funcționează în relația voastră, psihopatul va găsi întotdeauna o cale să pună totul pe umerii tăi.
- Insultele indirecte. Critica răutăcioasă, ascunsă în spatele falsei îngrijorări – de exemplu: „Poate că ar trebui să te întorci înapoi în pat, scumpo. Arăți cam trasă la față în dimineața asta."
- Comentariile sau complimentele insinuante. O modalitate de a se exprima atât de ambiguu, încât nu știi dacă a vrut să-ți facă un compliment sau să te insulte – de exemplu: „Știi ceva, ai putea să câștigi o grămadă de bani dacă te-ai prostitua!"
- Crearea sentimentelor de vinovăție. Acuzarea victimei de răutate sau de incorectitudine la adresa manipulatorului – de exemplu: „Cum mă poți acuza de așa ceva? Când eu am făcut totul pentru tine!"
- Vorbe goale. Psihopații nu pun nici o valoare pe ceea ce spun. Se pot exprima în orice fel doresc, în funcție de situație – de exemplu: „Te iubesc". Acest lucru te va calma pentru moment, dar nu înseamnă nimic, pentru că psihopatul nu iubește.
- Minimalizarea propriilor acțiuni. Psihopatul te convinge că n-a făcut mare chestie: „Și ce, toată lumea o face, nu-i așa?

Dar nu s-a întâmplat nimic!"

- Minciunile. E dificil să distingi minciunile de adevăr, dar dacă observi unele metode pe care le-am descris mai sus, atunci poți fi sigur că psihopatul te și minte. Despre orice. Tot timpul. Nu crede nimic!
- Minimalizarea oricăror gânduri, emoții sau experiențe pe care le ai – de exemplu: „N-ar trebui să-ți faci griji" sau „Glumești, nu? Nu a fost mare chestie!"
- Șarmul. Să nu uităm de el! Psihopatul începe prin a te fermeca. Spune lucruri pe care nu le-ai mai auzit. Iar tu ești încântat, pentru că te simți atât de bine!
- Memoria scurtă (deliberată, apropo). Psihopatul va uita, pur și simplu, să-ți ia hainele de la curățătorie. Sau să-ți cumpere gemul preferat. Sau să te sune de la hotel.
- Furia. Dacă te ții tare în fața nebuniei psihopatului, el va începe să țipe și să urle, ca să te forțeze dai înapoi.
- Victimizarea. Chiar dacă psihopații nu-și pot plânge singuri de milă, ei pot juca rolul victimei la fel ca toți ceilalți – de exemplu: „Sunt atât de prost! Ar fi trebuit să-mi dau seama și să nu împrumut mașina tatălui tău. Uite, acum am zgâriat-o în parcare. Mă vei urî pentru asta!"
- Raționalizarea. Un mecanism de apărare comun, dar folosit deliberat. Presupune fabricarea unei explicații logice pentru un comportament ilogic – de exemplu: „Toți bărbații se uită la filme porno!" sau „Îmi pare rău că te-am lovit, dar eram atât de furios când m-ai provocat!"
- Flatarea. E nevoie de vreo explicație? Cu toții știm cu e când cineva ne laudă pentru cum arătăm, pentru corpul nostru, pentru inteligență sau bun gust. Și psihopații știu asta. Ai grijă să nu cazi în capcană!

Desigur, există și mai multe moduri de a manipula pe cineva, dar ar ieși o carte prea mare dacă le-aș menționa pe toate. Dacă vrei să știi mai multe, verifică bibliografia de la final.

În următorul capitol, îți voi explica ce poți face pentru a combate aceste metode neplăcute. Hai să ne alăturăm mișcării de rezistență!

16. Manipularea de zi cu zi și cum s-o gestionezi

Ea spune că dacă începi să te îngrijorezi că s-ar putea să fii psihopat, dacă recunoști anumite trăsături în tine, dacă te încearcă o anxietate dubioasă în legătură cu subiectul, atunci nu ești psihopat.

Jon Ronson, *Testul psihopatului: O călătorie prin industria nebuniei*

Nu toți oamenii care sunt manipulatori și au un comportament negativ sunt psihopați. Unii au trăsături psihotice, în timp ce altora doar le lipsește șarmul și nu sunt conștienți de propria conduită. Ar putea suferi de narcisism sau de o încredere exagerată în propriile capacități sau poate tind să mintă mai mult decât este acceptabil. Mulți oameni se lasă pradă manipulării conștiente sau inconștiente a partenerului spre exemplu. Toate aceste mici particularități fac parte din personalitatea psihopatică. Și totuși, luate individual, sunt doar trăsături neplăcute, nu motive să părăsești orașul. În cele ce urmează ne vom uita mai atent la aceste trăsături.

Ce poți face dacă se întâmplă să întâlnești o astfel de persoană? Ce poți face dacă întâlnești pe cineva care nu este, de fapt, un psihopat, dar care se comportă totuși ca un nemernic?

Ai două opțiuni:

1. Opune rezistență.
2. Pleacă.

Dacă ești de părere că încă mai există speranță, aș vrea să-ți ofer sprijin. Așa că hai să aducem mișcarea de rezistență la viață. De exemplu, dacă ești într-o relație care începe să scape de sub control, în care balanța puterii se apleacă periculos spre partenerul tău, *poți* opune rezistență și-l poți face să-și recunoască acțiunile.

Ripostezi... sau renunți? Aceasta este întrebarea.

S-ar putea să crezi că e ușor de găsit un răspuns la această întrebare. Sau ai putea crede că am pus întrebarea greșită – ar trebui să ne așteptăm că vor exista și probleme într-o relație. Și, într-adevăr, dacă partenerul tău nu este psihopat, atunci situația voastră va beneficia de pe urma unei abordări constructive. Dar ca să reușești, ai nevoie de muniție. Așa că iat-o!

Avantajul când opui rezistență (adică arătând clar și categoric că nu mai răspunzi la trucurile murdare ale manipulatorului) este acela că manipulatorul are, acum, de luat o decizie proprie: se poate adapta schimbărilor pe care le ceri începând să se comporte cu mai mult respect și să contribuie la un echilibru mai sănătos între voi. Sau, de asemenea, manipulatorul se poate plictisi de rezistența ta și se va concentra, pur și simplu, pe altă victimă, una care, cel mai probabil, se află deja undeva în fundal și care va deveni, acum, punctul atenției sale. Dacă alege a doua variantă, atunci vei ști că partenerul tău este psihopat. Un psihopat adevărat nu-și schimbă comportamentul. S-ar putea să se prefacă „vindecat" câteva săptămâni, dar în curând vă veți întoarce de unde ați pornit.

Indiferent de alegerea pe care o face manipulatorul, rezistența ta va fi întâmpinată, inițial, cu evitări și schimbări de stare, pe măsură ce acesta încearcă să evite responsabilitatea. Acest lucru ar putea avea ca rezultat un mic război între voi, și aș minți dacă n-ar recunoaște că acesta s-ar putea sfârși cu un haos de nedescris. Relația voastră ar putea să se destrame tocmai pentru că rolurile voastre sunt prea înrădăcinate în trecutul vostru comun.

Dacă, totuși, reușești să opui rezistență, echilibrul puterii în relație se va modifica. Inițial, acest lucru poate fi destul de greu de gestionat, deoarece înseamnă că vei avea brusc mai multă responsabilitate. Dar, dacă crezi în relație, va merita efortul.

1. Sparge tiparul

Răspunsul obișnuit atunci când te trezești că ești ținta manipulării este reacția directă. Dacă cineva țipă la tine, s-ar putea să te apuci de plâns sau să începi și tu să țipi – *direct*. Dacă cineva te acuză de ceva ce n-ai făcut, te aperi – *direct*. Dacă prinzi pe cineva cu minciuna, vei dori să-l confrunți –

direct. Dacă vezi că partenerul flirtează cu altcineva la petrecere, vei dori să traversezi camera și să-i tragi o palmă – *direct*.

O metodă mult mai eficientă este aceea de a-ți amâna răspunsul imediat și de a lăsa să treacă ceva timp între eveniment și reacția ta față de ce s-a întâmplat.

Problema cu răspunsul prea rapid este că reacționezi exact așa cum își dorește manipulatorul. Reține că, probabil, vorbim despre o persoană care te cunoaște mai bine decât te cunoști tu însuți. Ai nevoie de timp de gândire. Reflectă asupra lucrurilor care s-au întâmplat și planifică-ți răspunsul. Nu reacționa impulsiv sau din instinct. Oprește-te și gândește.

Din moment ce te-ai obișnuit să oferi un anumit tip de răspuns la un anumit tip de comportament – să răspunzi mereu afirmativ la anumite întrebări – ai nevoie de câteva tehnici care să te ajute.

De exemplu, telefonul este modalitatea perfectă de a încetini o conversație care se întâmplă prea rapid. Poate fi vorba de un lucru scump pe care iubita ta vrea să-l cumpere cu banii tăi și încearcă replica: „Promit că ți-i dau înapoi când îmi intră salariul" sau de șeful care a folosit niște trucuri murdare ca să te pună la colț, iar tu să nu mai ai încotro decât să coordonezi un proiect care va necesita zile întregi de muncă neplătită.

Răspunsul tău imediat ar trebui să fie:

- „Va trebui să aștepți un moment. Scuză-mă."
- „Tocmai a intrat cineva în birou, trebuie să închid, sună-mă în cinci minute."
- „Rămân fără baterie. Trebuie să-mi găsesc încărcătorul – te sun eu mai târziu."

Uneori, chiar și această simplă tehnică este dificilă. Ține minte că nu ceri permisiunea nimănui. Doar te-ai scuzat și ai închis telefonul, fără să fii nesuferit. Ai informat că ai nevoie de câteva minute ca să faci altceva. Acesta este spațiul de respiro de care ai nevoie pentru a sparge tiparul. Până atunci, vei avea timp să te gândești la ce s-a spus și la cum *ar trebui* să reacționezi.

Dacă e vorba de un mesaj, n-ar trebui să te deranjeze câtuși de puțin. Doar ignoră-l; nu răspunde. Sau așteaptă o oră, două. Am câțiva prieteni care, de obicei, răspund la mesaje cu viteza luminii. Ai crede că asta îi face incredibil de eficienți,

dar mai sugerează și incapacitatea lor de a-și gândi răspunsurile. Uneori, asta poate avea consecințe dezastruoase.

Când vorbiți față în față e mai complicat – aici e nevoie de o oarecare finețe. Dar de ce să nu te duci după cafea, să te ascunzi în baie sau să saluți o persoană pe care n-ai mai văzut-o până atunci? Pune mâna pe telefon și descoperă un e-mail urgent la care trebuie să răspunzi imediat. Efectul este același: obții un moment de respiro în care să te poți gândi.

Fă asta. *Gândește.*

Chiar dacă această tehnică pare ridicol de simplă pentru tine, pentru alții ar putea fi extrem de înfricoșătoare. Știi că există consecințe dacă nu-i faci jocul. Va fi o situație inconfortabilă. Dar știi că asta trebuie să faci. Pentru că ceva nu e în regulă.

Dacă nu poți să-ți aduni gândurile nici măcar după un minut, poți oricând să refuzi să dai un răspuns:

- „Am nevoie de timp să reflectez o vreme la ce-ai spus, așa că voi reveni eu după ce mă mai gândesc."
- „Această întrebare necesită multă atenție, așa că am nevoie de timp să mă gândesc. Revin eu imediat ce iau o decizie. Mulțumesc pentru înțelegere."
- „Nu-ți pot oferi un răspuns chiar acum. Cu siguranță mă voi gândi la propunerea ta și voi reveni imediat cu un răspuns."
- „Pare o chestiune importantă și voi avea nevoie de timp pentru a-i acorda atenția pe care o merită. Apoi, desigur, revin la tine cu un răspuns."

Dacă ești Roșu, probabil că deja ai trecut la următorul capitol, dar dacă n-ai făcut-o, pot să te rog să te gândești puțin la sugestia mea? Deja ești dureros de conștient de felul în care graba a lucrat împotriva ta, iar lipsa de interes față de detalii te-a costat. Știi că răspunzi prea rapid – uneori, chiar înainte să înțelegi întrebarea.

Dacă ești Galben, te-ai putea întreba cum ai putea să-ți ții gura. O mulțime de gânduri neprocesate îți ies pe gură fără să-ți dai seama. Dar dacă te gândești puțin, îți dai seama că limba ta ascuțită te-a băgat de multe ori în belele. Nu-i așa? Oprește-te și gândește!

Dacă ești Verde, fă ce faci tu mai bine. Nu răspunde deloc. Ignoră frica ta înnăscută față de conflicte și folosește-te de cea mai tare armă a ta: comportamentul pasiv-agresiv. Vreau

doar să dai din cap și să spui că te mai gândești. Nu spune da dacă vrei, de fapt, să spui nu. Repetă asta de zece ori.

În sfârșit, dacă ești Albastru, poate că deja ai văzut logica din spatele sugestiei mele. Nu ai nici o problemă să te uiți direct în ochii manipulatorului și să te gândești la alte lucruri. Nu ești deranjat de pauzele de liniște și ai o soluție clară și concretă – testată empiric – să te retragi dacă cineva încearcă să te forțeze să-i oferi un răspuns rapid.

Desigur, dacă manipulatorul „tău" e iscusit, acesta va pune la îndoială tot ce faci. Partenerul tău, care vrea să „împrumute 1 000 de dolari de la tine până mâine" va țipa că întotdeauna își plătește datoria, chiar dacă nu e nici pe departe adevărat. Mama ta va izbucni în lacrimi și se va întreba cum ai putut fi atât de nemilos, întotdeauna ți-a oferit tot ce-i mai bun. Șeful tău te va amenința că-i va da altcuiva acel proiect fantastic, ba poate chiar îți va arunca în față perspectiva unei promovări.

Să nu cazi în plasă!

Vorbim despre manipulatori. Ei nu sunt de încredere. Dacă ai de-a face cu un psihopat, e periculos mai ales dacă cedezi din prima. Atunci, i-ai oferit încă o armă pentru arsenalul lor.

Nu te aștepta să rămâi calm și echilibrat pe tot parcursul discuției. Poate chiar vei fi obligat să te ascunzi pe bune în baie. Dar manipulatorul nu va renunța imediat, va încerca și altceva, care a mai funcționat înainte. El vrea ca lucrurile să iasă ca el. E obișnuit ca lucrurile să iasă ca el. *Intenționează* ca lucrurile să iasă ca el.

Spațiul de respiro pe care îl vei crea nu va dura mult. Nu vreau să te mint; va exista o perioadă agitată, așa că pregătește-te de luptă. Dar reține: rezistența ta recent trezită se datorează faptului că nu te simți confortabil în relația în care te afli. E disfuncțională, iar tu vrei ca lucrurile să se schimbe. Rămâi ferm pe poziții.

Și mai reține: dacă faci același lucru pe care l-ai făcut întotdeauna, vei ajunge acolo unde ai ajuns întotdeauna.

Un sfat: *comportamentul* tău trebuie să se schimbe și, înainte de toate, sentimentele tale legate de situație trebuie schimbate. Așa funcționăm noi. Așa că nu te da bătut!

2. Transformă-te într-o moară stricată

Tinerii din ziua de azi nu prea mai știu ce e aia o moară, dar noi, ceilalți, ne amintim expresia „vorbește ca o moară stricată".

Fraza era folosită pentru a descrie pe cineva care repeta aceeași frază întruna. În acest caz, ăsta e și scopul. Vrei să fii ca o moară stricată: repetă mesajul o dată și încă o dată, cât e nevoie.

De ce? Pentru că manipulatorul tău e un maestru în a te supune unei presiuni la care nu poți rezista. Dar trebuie să reziști. Nu trebuie să dai explicații. Poți, pur și simplu, să repeți că vei reveni cu răspunsul. Fără scuze sau explicații interminabile. Repetă același lucru și de 5 000 de ori dacă e nevoie.

Voi reveni după ce mă voi gândi mai bine.

Punct.

Este extrem de important să *nu* te încurci într-un dialog în jurul *motivului* pentru care nu oferi un răspuns la întrebarea inițială și nici să nu începi să discuți *când* îi vei oferi un răspuns. Vei pierde din nou controlul; conversația s-ar putea întoarce doar în dezavantajul tău; și – hopa! – la fel ca întotdeauna, vei fi de acord cu ceva ce ai fi dorit să eviți.

Voi reveni după ce mă voi gândi mai bine.

Atât.

Fii constant. Nu schimba mesajul. Rămâi ferm pe poziții. Nu te răzgândi. Oamenii care fac exact ce spun sunt respectați de ceilalți. Dacă arăți că, brusc, cedezi în fața presiunii, manipulatorul plângând, țipând, amenințând, făcând promisiuni sau orice altceva mai funcționează la tine, atunci te vei trezi că tu ești cel care nu mai deține controlul. Asigură-te că îl păstrezi.

Nu te răzgândi. Fii constant. Puterea este uriașă.

Așa sună o moară stricată:

Manipulatorul (M): *Ești atât de priceput la organizat lucruri, încât am decis că ar trebui să planifici tu ÎNTREAGA petrecere!*

Tu: *Trebuie să răspund la telefon. Îmi pare rău.* (Respiră adânc și gândește-te dacă vrei să accepți această misiune sinucigașă sau nu.) [...] *Mulțumesc c-ai așteptat. Îmi*

trebuie puțin timp să mă gândesc la sugestia ta. Revin eu cât de repede pot.

M (deja iritat, probabil): *La ce să te gândești? Vrei să spui că n-o să-ți asumi responsabilitatea pentru petrecere?*

Tu: *Înțeleg că ești surprins* (recunoscând ceea ce s-ar putea să fie singurul sentiment adevărat al manipulatorului), *dar trebuie să mă gândesc la asta, așa că am să revin.*

M: *Ei bine, nu pot să aștept prea mult. N-avem prea mult timp la dispoziție. Motiv pentru care am nevoie ca tu să planifici. Chiar am nevoie de răspunsul tău acum.*

Tu: *Înțeleg că te îngrijorezi, dar am nevoie de timp să mă gândesc la asta. Voi reveni în cel mai scurt timp.*

M (acum, probabil, puțin furios la această împotrivire neașteptată): *Ești complet nerezonabil. Am nevoie de ajutorul tău, iar tu mă bagi în belele. Care e problema ta? La ce trebuie să te gândești? Nu e nimic de gândit!*

Tu (respiră adânc): *Îți înțeleg frustrarea, dar voi reveni mai târziu. Pa.*

Și aici îți sugerez să închizi.

Desigur, ai putea să-i spui persoanei să se ducă la dracu' din prima. Problema este că-ți riști relația, iar persoana în cauză poate nici să nu fie conștientă de metodele sale manipulatoare.

Puterea de a fi consecvent. Notează!

3. Elimină frica, îngrijorarea și vinovăția

Frica este adesea legată de ceva real, cum ar fi teama de a fi respins, teama de a greși, teama de a nu fi acceptat, teama de a nu fi criticat, teama de conflict, teama de furia altcuiva, teama de a fi izolat de grup – asta ca să enumerăm doar câteva dintre temerile pe care majoritatea le putem recunoaște în noi.

Îngrijorarea este o variantă a fricii, dar este deseori abstractă. În majoritatea cazurilor, te îngrijorezi de ceva ce nu se întâmplă niciodată. Grija că ți se va naște copilul doar cu nouă degete, grija că vei face un accident, grija că-ți vei pierde slujba și așa mai departe.

Dar – și aceasta este o realitate – multe dintre lucrurile de care ne îngrijorăm nu se întâmplă niciodată. Gândește-te la viața ta de până acum și reflectă asupra lucrurilor ce te-au

îngrijorat de-a lungul timpului. Îți vei da seama că doar o mică parte din aceste griji au fost justificate. (De aceea, obișnuiesc să spun că optimiștii sunt realiști, din moment ce ei presupun că totul va ieși exact cum trebuie, ceea ce se întâmplă în majoritatea cazurilor. Pesimiștii, cei care se autointitulează realiști, n-au o percepție corectă a realității.) Îngrijorarea este aproape întotdeauna nejustificată.

Vinovăția este o problemă deosebită în partea noastră de lume (spre deosebire de alte părți, în care rușinea este o problemă și mai mare). Vinovăția este ceva de care suferă doar oamenii. Animalele nu. Spre exemplu, vinovăția este sentimentul de a te simți responsabil pentru nefericirea altcuiva, este ideea că e vina ta dacă eu mă simt trist sau simt că n-am fost tratat cum trebuie.

După cum am mai spus, manipulatorii abili vor să te dezechilibreze și știu cum să te expună unuia sau chiar tuturor acestor sentimente negative. Pot țipa, amenința, se pot lamenta, se pot plânge sau pot juca atât rolul victimei, cât și cel al martirului pentru a te face să simți îngrijorare, frică sau vinovăție. Și până acum, a funcționat.

De ce le e frică Roșilor

Dacă ești Roșu, gândește-te la toate lucrurile pe care nu le poți controla pentru a vedea de ce anume te temi. Știu că n-o să arăți, dar nu încerca să te prefaci că n-o simți și tu uneori; nu ești complet lipsit de sentimente. Roșilor le este, în general, teamă să nu piardă controlul asupra lucrurilor importante din viața lor.

De ce le e frică Galbenilor

Dacă ești Galben, îți va fi întotdeauna frică de respingere. Ce-ai mai fi tu, dacă toți prietenii tăi ți-ar întoarce spatele? Izolarea este cel mai rău lucru care i se poate întâmpla unui Galben. Gândește-te la exemplul (ipotetic, dar totuși, realist) al lui Lars și al Annei, pe care l-am descris mai devreme. Ea a reușit să-l izoleze, fapt care i-a adus sfârșitul.

De ce le e frică Verzilor

Dacă ești Verde, ți-e frică de conflict. Tonul, chiar și puțin ridicat, îți face genunchii să tremure, iar acesta nu e un sentiment plăcut. În plus, ți-e teamă de orice schimbare prea rapi-

dă. Vei da înapoi dacă cineva amenință să-ți dea lumea peste cap.

De ce le e frică Albaștrilor

Albastrul se teme de un singur lucru mai mult decât orice: să nu cadă de prost. Poate fi legat de muncă, de o relație sau doar de a nu părea neinformat. Așa că va face toate eforturile pentru a se asigura că nu se întâmplă asta: să cadă de fraier și să fie prins cu garda jos reprezintă o umilință pe care nu ar uita-o niciodată.

Care e cel mai rău lucru care se poate întâmpla?

Odată ce te-ai hotărât să întrerupi puterea manipulatorului asupra ta, vor ieși la suprafață multe sentimente: vei fi îngrijorat în legătură cu ce se va întâmpla; te vei teme de repercusiuni concrete. Cel mai rău dintre toate: te vei simți vinovat pentru că, pentru prima dată în viața ta, te gândești la tine.

Nu mă înțelege greșit. Nu-mi imaginez că ești o persoană perfectă. Ai și tu defectele tale, așa cum le am și eu pe-ale mele, dar nu meriți să fii manipulat sau păcălit. Așadar, în timpul procesului de eliberare de sub controlul manipulatorului, trebuie să te gândești, o perioadă, la starea ta de bine. Pe măsură ce va trece timpul, vei lucra la slăbiciunile tale și vei dezvolta persoana care ești, cu adevărat, dar asta mai târziu.

Un lucru cu care trebuie să te confrunți direct este capacitatea ta de a rezista în fața acestor sentimente neplăcute. Povara fricii, a îngrijorării și a vinovăției este una foarte grea. Crede-mă, le-am încercat pe toate. La un moment dat în viața mea am fost expert în îngrijorare. Dar asta a fost înainte să-mi dau seama că multe lucruri față de care mă îngrijoram nu s-au întâmplat niciodată.

În bestsellerul său *Feel the Fear – and Do It Anyway*, Susan Jeffers descrie cum poți gestiona aceste sentimente și enumeră următoarele adevăruri despre frică:

1. Frica nu va dispărea pe măsură ce crești!
2. Singura modalitate să scapi de frică este să faci un pas și... să acționezi!
3. Singurul mod prin care te poți simți mai bine față de tine însuți este să faci un pas și... să acționezi!

4. Nu doar tu te temi atunci când te confrunți cu necunoscutul, ci toată lumea!
5. Acțiunea în locul fricii este mai puțin înfricoșătoare decât să trăiești cu frica ascunsă și mult mai mare care provine dintr-un sentiment de neputință!

Ce putem învăța de aici?

Sentimentele sunt întotdeauna reale. N-are nici un rost să încercăm să negăm sentimentul în sine, așa cum fac cei care-ți spun că nu ai de ce să te temi. Acest sfat n-a ajutat pe nimeni. Sentimentul (frica, îngrijorarea sau orice-o fi) este real. Dar asta nu înseamnă că trebuie să-l lași să-ți guverneze viața. Și aici este cheia. Chiar dacă frica e reală, întotdeauna vor exista moduri de a o ține în șah, ca să nu te afecteze.

Dacă accepți că vor fi întotdeauna lucruri de care te vei teme, că întotdeauna te vei îngrijora cu privire la anumite momente din viață, atunci îți va fi mult mai simplu să te confrunți cu aceste sentimente atunci când ele apar. Ca să fie și mai clar: nu te poți proteja de sentimentele negative.

Când consiliez clienți individuali, constat adesea că se așteaptă ca viața să fie perfectă tot timpul. Dar asta n-o să se întâmple. Este absolut imposibil și n-are nici un sens să tinzi spre asta. Fericirea perfectă, lipsită de orice sentiment negativ, este o stare utopică ce nu va fi niciodată atinsă.

Ar fi la fel de ridicol să încercăm să ignorăm și să ne ascundem de sentimentele negative. Oricât de greu ar părea, trebuie să îți dai seama că sentimentele neplăcute fac parte din viață și că trebuie să le ții piept cu fruntea sus.

Trebuie să înveți să trăiești cu un anumit grad de teamă și cu un anumit grad de îngrijorare. Sentimentele de vinovăție apar atunci când nu ți-ai asumat responsabilitatea pentru tine sau pentru cei dragi. Dar nu trebuie să te simți vinovat dacă încerci să te eliberezi de cineva care te exploatează. De-acum încolo, acea persoană va trebui să aibă singură grijă de ea.

Așadar, cum înveți să trăiești cu frica?

Răspunsul: faci exact lucrul de care te temi. Aici, psihologia este extrem de simplă. Funcționează în același fel ca încercarea de a vindeca pe cineva de fobia de păianjeni, să spunem. Persoana este expusă treptat la factorul ce declanșează frica, un păianjen sau doi, până când descoperă că aceștia nu sunt, de fapt, periculoși (scârboși, poate, dar foarte rar peri-

culoși). Aceasta este o descriere scurtă, iar procesul este, desigur, puțin mai complex, dar cam despre asta este vorba. Trebuie să te expui la lucrurile de care ți-e frică.

Dacă te temi de întuneric, un terapeut îți va spune să stai în întuneric pentru scurt timp, până când îți dai seama că nu e nimic periculos. Același lucru se aplică și la fricile care se dezvoltă după ce ai avut un accident cu mașina sau după ce ai căzut de pe cal. Te urci înapoi în șa, chiar dacă ți-e frică să faci asta.

Dacă te temi că nu îndeplinești cererile partenerului, compară acea frică cu sentimentul pe care-l trăiești atunci când – fără să vrei – îndeplinești acele cereri. Imaginează-ți că partenerul tot insistă să încercați și alt tip de sex, mai neobișnuit, o poziție sexuală care ție nu-ți place, sau vrea să te facă să îți iei un angajament care îți ridică niște semnale de alarmă. Îți poți imagina orice. Știi că se va înfuria/supăra/întrista și va încerca multe tehnici de manipulare atunci când vei refuza – toate pentru a te face să te răzgândești și să fii de acord cu cererile sale. Dar ce simți să fii de acord cu cererea lui ciudată? Cum te simți când faci asta? Te simți neputincios și folosit? Nu e oare mai rău să te descurci cu starea ta proastă decât decât felul în care te vei simți dacă cedezi în fața lui?

Chiar dacă ți-e frică... acționează. Spune nu, folosind tehnica pe care am descris-o mai devreme. Amintește-ți ce-am spus înainte: meriți mai mult!

Întotdeauna vei experimenta sentimente negative în viață. Nu te poți proteja niciodată complet de ele, dar poți alege cine le declanșează – tu sau altcineva. Asumă-ți responsabilitatea pentru viața ta și spune, clar și răspicat, atunci când crezi că ești manipulat.

Gândește-te la asta: toată lumea simte îngrijorare și frică atunci când iese din zona de confort, dar oricum ar fi, există oameni care ignoră aceste sentimente și „o fac" chiar dacă se tem. Nu frica este problema. Problema e cum alegi tu să-i faci față.

Și reține următorul lucru: gândurile nu sunt periculoase. Ce vreau să spun cu asta? Frica și îngrijorarea există doar în mintea ta ca gânduri și sentimente. În mintea ta începi să te îngrijorezi că soția o s-o ia razna și o să-ți aplice tratamentul tăcerii tot weekendul, că o să înceapă să plângă și să se agite că n-ai fost de acord cu cererile ei nerezonabile. Asta se întâmplă în capul tău și, înainte să se întâmple în realitate, ni-

mic nu e adevărat. Îți poți schimba gândurile cât ai zice „peșteˮ.

Un gând pozitiv cu care să contracarezi toată această teamă și îngrijorare ar putea fi acesta: *Acum am instrumentele necesare pentru a redobândi controlul asupra propriei vieți.*

4. Expune manipularea

Atâta vreme cât contractul dintre tine și manipulator rămâne intact, manipularea rămâne, și ea, intactă. Trebuie să rupi contractul și să exprimi clar ceea ce experimentezi.

Nu are nici un sens să stai îmbufnat la birou sau acasă, cu o figură afectată: nimeni n-o să-ți poată citi gândurile. Ce trebuie tu să faci este să-ți confrunți manipulatorul cu perspectiva ta asupra situației. Asta se poate face și în privat, cu calm. Nu trebuie să organizezi o cină festivă și să faci mare tam-tam, dar trebuie să te asiguri că poți vorbi o vreme, fără să fii întrerupt.

Planifică ce vrei să spui. Îți voi oferi o bază de la care să poți porni și să o adaptezi la propria situație. Asigură-te că urmezi fiecare pas, ca să eviți neînțelegerile.

Lucruri pe care ar trebui să le spui:

1. Când tu... (*descrie ce face manipulatorul și ai vrea să nu mai facă*)
2. Simt că... (*descrie exact ce fel de sentiment negativ îți creează*)
3. Dacă te-ai opri din... (*comportamentul inacceptabil*) și, în schimb ai face... (*descrie ce tip de comportament ai vrea să vezi în respectiva situație*)
4. Atunci eu mă voi simți... (*descrie exact ce sentimente vrei să ai în legătură cu partenerul/șeful/colegul/mama sau oricine ar fi manipulatorul tău*)

Trebuie să spui exact aceste lucruri chiar în această ordine. În felul acesta, mesajul tău va fi înțeles și vor exista mai multe șanse ca manipulatorul chiar să te asculte. Dacă este o persoană rezonabilă, care doar s-a blocat într-un comportament dăunător, atunci, dacă ai folosit această metodă, probabil vei observa că se schimbă.

Iată un exemplu dintr-o situație în care am consiliat pe cineva cu câțiva ani în urmă:

1. *Când ridici tonul și țipi la mine...*

2. *...îmi este teamă și îmi fac griji.*
3. *Dacă te-ai opri din țipat și, în schimb, m-ai întreba cu o voce calmă...*
4. *...atunci aș simți mai mult că mă respecți și mă prețuiești.*

Iată un alt exemplu:

Când spui tot timpul că te simți singur, eu mă simt inadecvată și nefericită. Dacă, în loc să vorbești despre singurătatea ta, mi-ai povesti ce-ai făcut azi, mi-ar da un sentiment de calm și siguranță.

La locul de muncă, ar putea suna ceva de genul:

Când îmi spui că sunt un idiot incompetent, mă simt complet inutil și vreau doar să mă duc acasă. Da, în loc să-mi pui la îndoială inteligența, mai degrabă mi-ai evidenția greșelile și mi-ai sugera ce ar trebui să fac diferit, asta m-ar ajuta să mă dezvolt și să fac o treabă mai bună.

Dacă te simți mai puternic în ziua respectivă, ai putea încerca o abordare chiar mai curajoasă:

Când te plângi mereu că nu te simți bine și insinuezi c-ar fi vina mea, mă faci să experimentez o vinovăție paralizantă. Dacă, în loc să lenevești în pat din cauza unor boli imaginare, te-ai ridica, te-ai îmbrăca și ai face ceva folositor o dată în viața ta, atunci mi-ar permite să cred că această relație merită salvată.

Acum am spart tiparele, nu-i așa? Vei fi surprins de reacțiile pe care le vei primi.

După cum vezi, fiecare afirmație urmează pașii 1–4. N-ar fi o idee rea să iei un pix și o foaie de hârtie și să începi să-ți notezi lucruri. La ce situație sau persoană te-ai gândit prima dată? Cum te face să te simți comportamentul acelei persoane? Ce-ai vrea să vezi diferit de-acum înainte? Cum ai vrea să te simți? Folosește formula, scrie-ți afirmația și citește-o de câteva ori cu voce tare.

Când îți explici atitudinea în fața manipulatorului, fă-o cu o voce calmă și încrezătoare. Știu, e mai ușor de spus decât de făcut, dar dacă exersezi de câteva ori, îți va fi mult mai simplu.

O modalitate bună de a încheia conversația și de a te asigura că te-ai exprimat suficient de clar este următoarea:

Știu că e alegerea ta să țipi/plângi/dai vina pe mine, dar acum știi că asta mă face să mă simt nefericit/înfricoșat/lipsit de valoare/nesigur.

De ce este important să faci asta? Pe de o parte, pentru că repeți ceva ce manipulatorul nu se aștepta să audă de la tine. Pe de altă parte, pentru că ai spus că-i vezi comportamentul ca pe un act deliberat. Și ai mai spus și că sentimentele tale sunt responsabilitatea ta. Dacă ai fi spus că ție îți declanșează niște sentimente comportamentul său, riscai să fii atras în discuții, iar o astfel de discuție se poate sfârși cu tine imaginându-ți că sentimentele tale sunt greșite etc.

Acum rămâne la latitudinea manipulatorului să demonstreze dacă e rezonabil sau nu.

5. Distruge manipularea o dată pentru totdeauna

Acesta este un pas pe care s-ar putea să fii nevoit să-l faci câteva săptămâni, poate chiar luni. Reține că ești în proces de a recâștiga controlul asupra ta, asupra emoțiilor tale și, de fapt, asupra propriei vieți. Și meritã, crede-mă!

Manipulatorul – soțul tău, partenerul, șeful, copilul, mama sau chiar prietena aceea la care s-ar putea să fii nevoit să renunți – nu va primi prea bine această schimbare. Răspunsul pe care-l vei primi după afirmația de la pasul al patrulea va fi, cel mai probabil: *Vai! Habar n-am avut! Îmi pare rău, mă voi opri imediat.*

Nu, schimbarea unui comportament necesită timp. Schimbarea de la un comportament negativ la unul pozitiv poate dura și câteva luni, motiv pentru care vreau să-ți reamintesc de puterea de a fi consecvent.

Odată ce ai pus toate cărțile pe masă, gata.

Dacă spui că nu vei accepta un anumit comportament, atunci trebuie să continui. Dacă manipulatorul se întâmplă să fie psihopat, îți va urma condițiile imediat și va căuta neconcordanțe în reacțiile tale. Apoi, când îți găsește punctul slab, înfige cuțitul și mai adânc.

Consecvența este eficientă.

Când manipulatorului nu-i mai ies trucurile sale obișnuite – tratamentul tăcerii, țipatul, înjuratul, trântitul de uși,

datul cu pumnul în masă, privirile furioase, râsul batjocoritor, lacrimile, morocăneala, comentariile urâte, oftatul, ignoratul, amenințatul sau orice i-a mai reușit manipulatorului înainte –, atunci spui cu fermitate: „Înțeleg că vrei/nu vrei ca eu să fac asta, dar tactica ta nu va funcționa".

Câteva exemple:

- Știu că vrei să fac eu treaba asta în locul tău, dar amenințările tale nu mai funcționează.
- Îmi dau seama că vrei să merg cu tine mâine, dar faptul că mă ignori și-mi aplici tratamentul tăcerii n-o să aibă nici un efect.
- Înțeleg că vrei să fac asta, dar furia și cuvintele tale urâte pur și simplu nu mai funcționează.

Explică-i cu calm că:

Știu ce faci și nu mai funcționează. Las-o moartă!

Manipulatorul va încerca să facă altceva. Sau va începe să se comporte într-o manieră respectuoasă față de tine.

6. Explică-i condițiile tale pentru a continua relația

E mai ușor de făcut în relațiile personale decât la locul de muncă. Dacă ai un șef manipulator, asta îți va afecta decizia. Unul dintre cele mai bune sfaturi pe care le-am primit vreodată (de la unul dintre cei mai buni șefi pe care i-am avut) a fost că ar trebui să-ți alegi șeful. Cu șeful greșit, n-o să ajungi nicăieri. Și, din nefericire, nu tu decizi ce face șeful tău. Nu poți decât să apelezi la bunul lui simț și să speri că e destul de inteligent încât să vadă importanța lucrurilor pe care le spui. Dacă șeful tău chiar nu ascultă, poate că e momentul să te gândești la o carieră în altă parte.

Pe frontul familial e puțin mai ușor. Le poți spune partenerului, mamei, fraților și surorilor că ești pregătit să renunți la relația dintre voi dacă nu se comportă cu tine într-o manieră respectuoasă.

Știu – din nou, asta e mai ușor de spus decât de făcut. Dar dacă ți-ai dat seama că locuiești cu un manipulator, atunci știi și de ce te simți rău. Și dacă ai citit până aici, bănuiesc că vrei să știi ce ai de făcut.

Pentru a evita o despărțire inutilă, poți să explici care sunt condițiile tale pentru o relație normală. Nu este momentul să

încerci să preiei controlul. Nu este despre răzbunare. Asta te-ar face să te comporți exact ca manipulatorul care a creat problema, iar eu știu că tu ești mai bun de atât. Dar trebuie să explici câteva chestiuni, înainte să puteți trece amândoi mai departe. Va trebui să stabilești un fel de manual de reguli pentru anumite aspecte ale relației voastre.

Iată ce sugerez eu:

1. Explică-i că de-acum încolo vei lua propriile decizii cu privire la ce ești sau nu dispus să faci în relație. În acest proces decizional, vei lua în considerare și propriile nevoi, dar și nevoile altora (inclusiv ale manipulatorului).
2. Explică-i manipulatorului cum vrei să fii tratat – de exemplu, că vrei să fii tratat cu respect, ca o persoană care merită sinceritate și considerație; că vrei ca manipulatorul să-ți arate că te prețuiește ca partener (sau fiică, sau iubită etc.). Spune clar și răspicat că nu vei mai îngădui să fii rănit în această relație.
3. Stabilește un cadru și limitări bine definite. Spune-i că tehnicile de manipulare (preferabil ar fi să le numești pe cele pe care le-ai observat) nu vor fi tolerate. Nu folosi amenințări; doar vei înrăutăți situația. Explică-i doar că nu vei mai lua parte la nici un dialog care include manipulare.
4. Roagă manipulatorul să confirme că ai nevoi, principii, opinii și valori și că – indiferent dacă nu coincid cu ale sale – nu sunt greșite. Explică-i că doar pentru că el crede că are dreptate, nu înseamnă că tu, automat, greșești.
5. Explică-i că ai așteptări mai mari de la relația voastră de acum încolo și că ai stabilit limite clare pentru integritatea ta personală.
6. În sfârșit, roagă manipulatorul (poate cu un zâmbet prietenesc și o privire blândă) să confirme că ți-a ascultat și ți-a înțeles complet mesajul – și că va face un efort în viitor.

Atât.

Încă o dată, e puțin probabil ca persoana care te-a manipulat poate ani întregi să-ți spună: „Sigur, nici o problemă". Dar dacă ai urmat cei șase pași de mai sus în planul de a-ți reconstrui integritatea personală, atunci această conversație nu va veni ca o surpriză pentru ea.

Când te pregătești să explici aceste lucruri, vor ieși la iveală noi temeri, griji și unele sentimente de vinovăție. Fii pregătit pentru ele. Rezistă tentației de a renunța. Amintește-ți că nu teama e problema – ci ce faci cu ea. De ce să nu cumperi un exemplar din *Chiar dacă ți-e frică... acționează*. Acum ai șansa reală de a transforma o relație disfuncțională.

În cel mai bun caz, manipulatorul va adopta, treptat, un nou mod de a face lucrurile! Cu ajutorul hotărârii tale și, mai presus de toate, al comportamentului tău consecvent, poate chiar vei crea o nouă dinamică în relație. Iar asta ar putea, la fel de bine, să vă ducă pe amândoi spre noi culmi.

O doză de realism

Întotdeauna există riscul ca manipulatorul să spună că totul s-a terminat și să te părăsească. S-ar putea întâmpla asta, și nu ar dovedi decât un singur lucru: nu a fost vorba despre tine. Nu chiar. A fost vorba despre ce îi puteai oferi manipulatorului, iar acum vrea asta de la altcineva. Dacă nu poate trăi într-o relație numai după condițiile lui, atunci n-o să vrea să aibă nimic de-a face cu tine.

Iar acesta este răspunsul la întrebarea: Merită cu adevărat să investești în această relație?

17. Și dacă nimic nu funcționează?

Fapt: La fiecare 47 de secunde se naște un psihopat.
KENT A. KIEHL, *ÎMBLÂNZITORUL DE PSIHOPAȚI: ȘTIINȚA CELOR FĂRĂ CONȘTIINȚĂ*

Sau cum să te protejezi de un psihopat adevărat.

În mod surprinzător, există mulți oameni care trăiesc cu impresia că pot „vindeca" un psihopat. Aceasta este o explicație destul de comună pentru motivul pentru care unii oa-meni sunt atrași de deținuți violenți. Peste tot în lume sunt criminali închiși pentru crimă, omor, viol, agresiune, tortură, pedofilie și alte lucruri oribile. Dar acești ucigași primesc mai multe scrisori de dragoste decât toți ceilalți pușcăriași. În mod normal, criminalii sunt bărbați, iar prietenele prin corespondență sunt femei.

De ce? (Dincolo de motivul evident că unii oameni sunt, pur și simplu, dereglați.) Nu este imposibil ca aceste „fane" să comită ele însele infracțiuni grave. Unele studii arată că, spre exemplu, femeile violente sunt mai degrabă atrase de bărbați violenți.

Apoi, se mai pune și problema stimei de sine scăzute. Persoana poate beneficia de un anumit statut dacă este implicată într-o relație cu un criminal periculos. Ce poate fi mai periculos decât un individ care ucide? Și mai intervine și o doză de narcisism ciudat. *Desigur, a omorât sau a violat alte femei, dar eu sunt diferită. Pot să-l vindec.* Periculos.

Unii psihopați sunt extrem de fermecători. Există povești pe care cu greu le-ai crede dacă ți le-aș spune. Numai în mica Suedie, ucigașii și criminalii violenți – care au primit sentințe lungi pentru crimele lor oribile – au pornit relații romantice cu avocatele lor, cu avocatele *victimelor* (!), cu psihiatrii, cu psihologii care i-au diagnosticat ca psihopați, cu agenții de poliție și cu personalul închisorii. Nu e greu de văzut ce va-

loare văd psihopații în astfel de relații, dar ceilalți? Vorbim aici despre oameni care-ar trebui să știe mai bine.

Cel mai grav exemplu este atunci când un psihopat reușește să păcălească chiar un specialist în psihiatrie. Robert Hare, pe care l-am mai menționat de câteva ori, recunoaște că și el a fost păcălit de un psihopat. Dacă nici măcar el n-a putut vedea pericolul, imaginează-ți ce ni s-ar putea întâmpla nouă!

Dar cam asta e treaba cu psihopatia. Ne fascinează într-un mod ciudat; uneori, îl transformăm pe psihopat într-un erou. Gândește-te, spre exemplu, la Dexter Morgan, personajul principal din serialul *Dexter*, care a rulat timp de opt sezoane (spoiler alert, dacă n-ai apucat încă să vezi toate episoadele). Le-am urmărit pe toate și mi-au plăcut. Undeva în sezonul al patrulea, am pierdut numărătoarea oamenilor pe care i-a ucis. Dacă media este o victimă pe episod, atunci probabil este cel mai prost criminal în serie din istoria cinematografiei, dar dacă asta ar fi fost viața reală... ei bine. Probabil că am fi discutat despre sute de victime. (Nu-mi trimite e-mailuri despre numărul exact de cadavre; recunosc că nu știu, din moment ce n-am numărat.)

Și totuși... suntem fascinați de el.

Dar stai puțin, te gândești (dacă ai văzut serialul). Dexter ucide doar criminali, așa că face, de fapt, un bine în societate. Ceva în genul lui James Bond.

Ăăă. Nu e niciodată o idee bună să iei legea în propriile mâini, iar psihopații violenți din viața reală, spre deosebire de Dexter, nu prea se pot controla. Dar indiferent de situație, el își pune mereu familia în pericol prin acțiunile sale. La începutul serialului, soția lui este doar o acoperire pentru activitățile sale criminale. Vrea să pară normal. Soția lui e ucisă din cauza lucrurilor pe care el le-a făcut. Sora lui e ucisă la finalul serialului, când încearcă să-l protejeze. El este plin de remușcări, ceea ce-l face puțin mai uman. Problema cu remușcările lui Dexter este că, în viața reală, un psihopat care are instinctele sale criminale nu va simți tristețe atunci când apropiații lui suferă.

Oricum ar fi, îl „susținem" pe Dexter în același fel în care femeile îi „susțin" pe psihopații adevărați. Ele îi caută pe aceștia în închisori și le ascultă poveștile despre cum ei sunt, de fapt, victimele, judecate pe nedrept (sunt nevinovați!) într-un sistem ce refuză să asculte. Nimeni nu-i înțelege și acum, în sfârșit, a apărut o femeie pe aceeași lungime de

undă cu ei! Au o mulțime de povești triste despre copilăria lor oribilă. Desigur, asta n-are nimic de-a face cu psihopatia. Cu foarte puține excepții, psihopatia este ceva cu care te naști, nu are legătură cu modul în care te-au crescut părinții.

Există câteva teorii conform cărora poți crea psihopatia, de exemplu, comportându-te cu copiii într-un anumit fel. În unele țări africane, copiilor de nouă ani li se dă să fumeze canabis și apoi li se înmânează o pușcă cu care sunt încurajați să împuște porci morți. Într-un proces treptat, pot fi creați copii de nouă ani care, cu niște AK-47, să secere o mulțime de oameni. Dar asta nu e psihopatie, ci îndoctrinare și spălare a creierului și un mod crud de a distruge empatia umană. Psihopatul este persoana care îi face pe copii să îndeplinească lucruri oribile.

Multe femei sunt de părere că pot salva un criminal, că pot vindeca un psihopat de demonii lui interiori și că-l pot face să fie „normal".

Să afirm că toți experții sunt de acord cu un singur răspuns ar fi o exagerare (cercetătorii nu sunt niciodată de acord unii cu alții), dar un lucru e clar: nu e posibil să vindeci psihopatia. Este o tulburare de personalitate provocată de o anomalie a creierului. Există multe studii neurologice despre acest subiect și în fiecare an se publică rezultate noi. Cu ajutorul tomografiilor RMN, putem determina exact unde anume în creier este localizată deviația. Dar până în acest moment, nu există nici un tratament pentru psihopatie.

Medicația nu funcționează.

E imposibil de operat. Și ce anume ai opera, oricum? Lobotomia e considerată de zeci de ani lipsită de etică.

Toate încercările terapeutice de a trata psihopatia au eșuat. Ba chiar terapia pare să înrăutățească lucrurile. Deseori, terapia este despre a înțelege propriile acțiuni, ceea ce, în mod normal, este bine. Dar dacă-i explici unui psihopat cum suferă alții din cauza comportamentului său, doar îi vei da idei noi. Literatura psihopatiei conține numeroase exemple de astfel de indivizi care au folosit tot ce-au învățat în timpul terapiei pentru a se întoarce în societate și a provoca și mai mult rău. În fond, li s-a oferit un manual de utilizare. Acum se prefac și mai bine, ceea ce provoacă și mai multă confuzie. Pare să fie un singur lucru care are un oarecare efect asupra psihopatului: vârsta. Aceștia tind să se mai calmeze odată cu trecerea anilor.

În cercul meu de cunoștințe, am întâlnit o persoană posibil psihopată. Acest bărbat nu este un om violent, dar folosește metode mult mai subtile. Dar nu am nici o urmă de îndoială că are multe trăsături psihotice. Avem cunoștințe comune, iar când nu e mulțumit de acestea (adică de fosta lui soție), îmi trimite mie e-mailuri în care-mi spune că trebuie să fac ceva în legătură cu felul în care se comportă. Lucrul ciudat e că deseori face referire la faptul că m-am specializat în studierea comportamentelor, ceea ce am putea presupune că e un mod de a-mi spune că eu ar trebui să înțeleg situația și să-mi dau seama că fosta lui soție este inamicul, așa cum spune el că este.

În aparență, este plăcut, sociabil, extrovertit și fermecător. Are o minte unidirecțională – și, ca să fiu sincer, e destul de egocentrist – dar per total, destul de inofensiv. Un tip de treabă. Dacă nu ai locui cu el, n-ai ști că e ceva în neregulă cu el. Atât în viața personală, cât și la locul de muncă e înconjurat de un număr mare de „pioni".

Dar mai sunt și alte lucruri care descriu imaginea de ansamblu. Toată viața lui, a oglindit persoana cu care era în acel moment. Femeia cu care a fost căsătorit, cunoștința mea, era interesată de grădinărit și decorațiuni interioare. Soțul ei a devenit imediat interesat să sape gropi în tot gazonul. A dezlipit tapetul de pe pereți și a început să renoveze. Femeia a fost dintotdeauna activă, iar când a început să lucreze mai intens la sală, a început și el să fie interesat. S-a antrenat câteva săptămâni și a ajuns să fie într-o formă fizică foarte bună. Ba chiar s-a autointitulat antrenorul ei personal (din nou, grandoare), chiar dacă asta era specialitatea ei, nu a lui.

Nimic din toate astea nu pare ciudat. În multe cupluri, partenerii împărtășesc experiențe și hobby-uri și se inspiră unii pe alții. Dar aici era un tipar dubios. Când femeia și-a cumpărat un cal – un vis mai vechi de-al ei – și a început să ia lecții de călărit, și el a început să călărească. S-a ajuns până în punctul în care el lua atât de multe lecții, încât ea nu mai putea lua nici una. Așadar, cât timp el prelua interesele ei, ea trebuia să rămână acasă și să aibă grijă de copii. În curând, el a preluat frâiele vieții ei, iar ea a ajuns pe bancheta din spate.

Când vine vorba de comportamente deviante, trebuie să fim atenți la tipar. Cu toții mai facem lucruri pe care nu le putem explica, nici măcar nouă. Deciziile pe care le luăm nu sunt întotdeauna logice. Dar când un anumit comportament

se tot repetă în timp, atunci ar trebui să avem grijă. Pentru că nu se sfârșește acolo. Treaba ciudată este că bărbatul făcuse același lucru și cu femeia din relația anterioară. Femeia respectivă era gimnastă, iar acesta a devenit și interesul lui principal. Nu mergea la sală, nu călărea și nu grădinărea peatunci. Iar în relația în care este acum nu mai face nimic din toate acelea. Acum, organizează nunți, pentru că asta face ultima lui cucerire: lucrează ca organizator de nunți. Așa că el nu mai e interesat de grădinărit, decorațiuni interioare, cai, bodybuilding sau gimnastică.

Însă ca specialist comportamental, ar trebui să știu mai bine și să-l sprijin în... nici nu știu în ce. N-am înțeles niciodată ce vrea de la mine.

Chiar n-am vrut să mă implic în conflictele lor. I-am răspuns că tocmai studiile mele privind comportamentul m-au ajutat să pun lucrurile cap la cap, iar acesta este și motivul pentru care l-am ignorat. Dar, desigur, asta nu l-a oprit. În final, i-am dat niște indicii privind motivul pentru care copiii lui refuză să interacționeze cu el.

Reacțiile lui la răspunsurile mele au fost interesante. A reflectat o perioadă, apoi, în unele aspecte, a început să se comporte „normal". A început să vorbească de parcă i-ar fi păsat cu adevărat, spunând că-și va asuma responsabilitatea pentru copiii săi. Ba chiar a început să se prefacă și să dea de înțeles că așa se comportase dintotdeauna – ca și când noile informații despre creșterea copiilor erau ceva ce el știuse dintotdeauna. Mulți oameni din jurul lui îl cred când spune că odraslele lui înseamnă totul pentru el. Ei aud doar ce spune, dar nu știu ce face pentru copiii lui: absolut nimic.

Acum nu-i mai răspund la e-mailuri. Nu i-am mai oferit și alte sfaturi; doar îl las să ghicească cum ar trebui să se comporte. Sincer, nu știu ce s-a mai întâmplat cu el.

Cum să faci față unui psihopat adevărat

Toți specialiștii te sfătuiesc să te distanțezi de psihopat. Nu te mai gândi să vorbești cu el despre comportamentul lui sau să-l faci să înțeleagă că modul în care se poartă te rănește pe tine sau pe cei apropiați ție. Nu încerca să negociezi cu psihopatul sau să crezi că puteți avea un grad sănătos de interacțiune. Orice astfel de interacțiune se va face în termenii psihopatului. Va începe activ să întoarcă împotriva ta toate

persoanele din viața ta și îi va manipula pe toți să creadă că tu ești personajul negativ.

Trebuie să înțelegi că acesta nu este un caz psihiatric normal și că persoana nu-și va schimba comportamentul cu medicație sau cu terapie. *Nu se va schimba niciodată.*

Dacă ai citit capitolul anterior și mi-ai urmat sfaturile despre cum să-ți recapeți controlul asupra propriei vieți, atunci vei ști destul de repede dacă persoana cu care ai de-a face este psihopată sau nu. Dacă relația a început să revină pe drumul cel bun și această tendință continuă de câteva luni, atunci poți să te consideri norocos. Însă dacă te trezești în același tipar, din nefericire există o singură soluție: *Ridică-te și pleacă!*

Acesta este singurul lucru care funcționează. Păstrează o distanță cât mai mare de psihopat. Știu că e mult mai ușor să spui asta decât s-o faci, dar este singurul lucru. Pentru psihopat, tu ești, pur și simplu, o resursă, ba chiar una înlocuibilă.

Cunosc oameni care au fost nevoiți să se distanțeze de proprii părinți, fiindcă aceștia erau niște vampiri energetici. A fost o decizie dificilă, dar nu poți rămâne într-un mediu care îți face rău.

Acum mulți ani, am ieșit dintr-o relație în care folosisem toți pașii din capitolul anterior. Am comunicat clar că lucrurile trebuie să se schimbe pentru ca relația să supraviețuiască.

Persoana respectivă nu a vrut să vadă și perspectiva mea, așa că am plecat. Felul în care a căutat să mă pedepsească îmi spune tot ce trebuie să știu despre cât de mult m-a prețuit în acea relație. Mi-a cerut toți banii pe care-i aveam, m-a dat în judecată pentru controlul companiei mele și m-a acuzat de furt, fraudă în asigurări și multe alte lucruri. Dar mă „iubea"... Mi-am revenit după acea lovitură, dar știu că relația era un caz pierdut. O lecție dureroasă, dar acum am controlul asupra vieții mele.

Așa că eu zic așa: *Ridică-te și pleacă*!

Nu încerca să te lupți cu psihopatul. Uită de răzbunare, n-o să funcționeze. Nu-l expune pe rețelele de socializare și nu-l descrie ca psihopatul care este. E pregătit pentru asta și poate contraataca. Va deveni și mai înverșunat și va încerca să te distrugă fără milă dacă are impresia că vrei să-l ataci. Și sunt șanse mari să reușească. Deja i-a fermecat pe toți din jurul său, iar pionii lui sunt pretutindeni. Câtă vreme tu erai la

serviciu și susțineai familia, el vorbea cu tot felul de oameni și le comunica versiunea lui despre tine și despre relația voastră. Întotdeauna vei fi cu un pas în spatele lui.

Da, DAR, ai putea să te gândești, *nu pot să-l las să mă calce, pur și simplu, în picioare*!

Exact.

Ridică-te și pleacă!

Trebuie să iei o decizie. Nu poți câștiga această bătălie pentru că ești om. Ai sentimente, empatie și simți remușcări atunci când rănești pe cineva. Psihopatul nu simte nimic din toate astea. Pentru el, tu nu ești mai important decât un gândac de pe stradă. Nu ești nimic. Nu însemni nimic. Ești doar cineva care-i stă în cale.

Dacă te-ai îndrăgostit de un psihopat, dacă se întâmplă să fii căsătorit cu un psihopat, dacă descoperi că ai copii cu un psihopat, atunci situația va fi extrem de complicată.

Și totuși...

Ridică-te și pleacă!

Dacă ai descoperit că un coleg de la muncă sau chiar șeful e psihopat, atunci caută-ți un alt loc de muncă. În afara cazului în care poți lucra fără să te faci observat, dar ce mediu de lucru ar fi ăla? În plus, n-ai nici o modalitate de a-ți da seama la ce s-ar putea gândi psihopatul. Poate că vei fi următoarea lui victimă doar pentru că e de părere că ar fi amuzant să vadă dacă poate să te facă să cedezi. Sau poate stai în calea promovării lui. Trebuie să scape de tine. Și va scăpa de tine.

Ridică-te și pleacă!

Epilog: Câteva cuvinte care să te ajute în drumul tău

Încrederea inocenților este cel mai util instrument al mincinosului.

Stephen King

Dragul meu cititor, mă bucur că ai ajuns până la final. Dacă ai citit *Înconjurat de idioți*, atunci știi că volumul de față este puțin mai întunecat și, poate, nu chiar așa distractiv. Dar a fost important pentru mine să scriu această carte când am observat că există oameni care se folosesc în mod abuziv, în scopuri personale, de informațiile din prima. Dacă ești Roșu, asta nu e o scuză ca să țipi la cineva; să dai vina pe faptul că ești Galben pentru că nu-ți place să-ți ții actele în ordine este doar o justificare a neglijenței. Cu toții avem responsabilitatea de a ne comporta cu respect și bunătate față de ceilalți și să ne facem treaba bine – indiferent de culoare.

Exploatarea oamenilor în funcție de culori nu este niciodată acceptabilă. Și acum că ai citit această carte, știi ce să faci dacă ți se întâmplă asta. Există multe exemple de oameni care au căzut în plasa psihopaților, în viața personală și la locul de muncă, și care au suferit de sindrom posttraumatic. Asigură-te că nu ți se întâmplă și ție așa ceva. TCC (terapia cognitiv-comportamentală) s-a dovedit extrem de folositoare în multe astfel de cazuri. Cel mai important lucru este să nu încerci să treci peste posibila traumă de unul singur. Caută ajutor!

Și chiar dacă nu vrei să cauți ajutor specializat, măcar citește o carte despre subiect. La finalul acestui volum, am inclus câteva surse bibliografice legate de psihoterapie (pentru cei care vor să afle mai multe despre asta) din care poți afla cum să te echipezi și mai bine dacă vrei să faci față manipulării.

Celor care vor să știe mai multe despre culori și nu au citit *Înconjurat de idioți*, le recomand să cumpere un exemplar. E disponibil în toate librăriile și la bibliotecile publice. De ce să nu profiți de ocazia de a învăța mai multe despre profilurile DISC? Îți va economisi mult timp și energie, și acasă, și la muncă.

Ar trebui să stai îngrijorat că ai întâlnit un psihopat? Există motive să-i bănuiești pe toți cu care te întâlnești de-acum încolo?

Desigur că nu.

Dar informația înseamnă putere.

Acum, ești conștient de pericolele pe care, poate, până acum nu le-ai luat în considerare. Acum știi că sunt mulți oameni cu intenții ascunse și ești pregătit să faci aproape tot ce e nevoie ca să-ți atingi propriile scopuri.

Hai să fim realiști: e riscant până și să conduci. Dar mașina nu te oprește din a conduce, nu-i așa? Gândește-te puțin. Când stai în spatele volanului, ții privirea la drum și ții cont de toți ceilalți participanți la trafic. Asta nu înseamnă că toți cei de pe autostradă vor să intre în tine. Doar demonstrează faptul că ai o abordare sănătoasă față de gestionarea riscurilor pe care le implică șofatul. Dacă ești atent la ce se întâmplă în jurul tău, ești în siguranță. Ești atent la semafoare, auzi vehiculele de urgență, vezi biciclistul de lângă tine și îi faci loc.

Așa cum te uiți în mod regulat în oglinda retrovizoare atunci când conduci, vreau să fii vigilent și când vine vorba de persoane pe care nu le cunoști sau de persoane pe care nu le cunoști încă prea bine. Gândește-te cum se comportă și cum tratează relația pe care o aveți.

Amintește-ți ce ai citit în carte. Dacă o persoană ți-a câștigat încrederea, asigură-te că nu a câștigat-o pe viață. Ceea ce a făcut acest individ (fără îndoială foarte minunat) acum trei luni nu merită nimic dacă începe brusc să se comporte urât cu tine astăzi. Întotdeauna evaluează oamenii în funcție de comportamentul lor actual, nu de cel mai recent.

Persoana care stă în fața ta nu este aceeași care era acum un an; este persoana care a fost aseară. Adevăratul său sine este ce arată acum, nu personalitatea falsă pe care a folosit-o pentru a te prinde în capcană. Aceea era personalitatea pe care voia s-o vezi. Amintește-ți că încrederea trebuie câștigată permanent.

Imaginează-ți un bărbat care-și abuzează fizic soția în fiecare zi. Ai sfătui-o să se gândească la copii, la ipotecă, la reputație și la cât de bun era el acum trei ani – apoi, ai încu-raja-o să rămână în relație?

Nu, desigur că nu asta ai face. Dimpotrivă, ai face tot ce ți-ar sta în putință ca să o ajuți să se îndepărteze de el.

Exact asta înseamnă să fii victima unui psihopat, a unei persoane cu tendințe psihotice sau a unui manipulator obișnuit. Acesta este abuz psihologic, iar în unele cazuri, chiar tortură. Să rămâi acolo nu e o opțiune, indiferent ce vor crede oamenii, indiferent dacă cei mici vor proveni acum dintr-o „familie destrămată", indiferent dacă te vei descurca prost cu banii.

Abuzul este abuz, indiferent dacă este fizic sau psihologic.

Și, în sfârșit, trebuie să răspunzi la întrebarea: *Cât de mult te prețuiești pe tine însuți?*

Numai tu poți răspunde la asta.

Unele minciuni sunt mai ușor de crezut decât adevărul.

BRIAN HERBERT ȘI KEVIN J. ANDERSON, *DUNE*

Resurse

Bentley, Barbara, *A Dance with the Devil: A True Story of Marriage to a Psychopath*, Berkley Publishing Group, 2008.

Black, Will, *Psychopathic Cultures and Toxic Empires*, Frontline Noir, 2015.

Boddy, Clive R., *Corporate Psychopaths*, Palgrave Macmillan, 2011.

Cascadia, Janet, *Tyranny of Psychopaths*, în regia autorului, CreateSpace, 2015.

Clarke, John, *Working with Monsters*, Random House Australia, 2002.

Cullberg, Marta, *In Depth Self-esteem: A Therapy to Repair Negative Self-Images*, Natur and Kultur, 2009.

Duvringe, Lisbet și Mike Florette, *Female Psychopaths*, Ekerlid, 2016.

Erikson, Thomas, *Înconjurat de idioți*, Editura Litera, București, 2019.

Evans, Patricia, *Controlling People*, Adams Media Corporation, 2002.

Forward, Susan și Donna Frazier, *Șantajul sentimental*, Editura Litera, 2019.

Gregory, Deborah W., *Unmasking Financial Psychopaths*, Palgrave Macmillan, 2014.

Hare, Robert D., *The World of a Psychopath*, Studentlitteratur, 2005.

Hintjens, Pieter, *The Psychopath Code*, în regia autorului, Create Space, 2015.

Hyatt, Christopher S. și Nicholas Tharcher, *The Psychopath's Bible*, Original Falcon Press, 2008.

Jeffers, Susan, *Feel the Fear and Beyond*, Vermilion, 2012.

Jeffers, Susan, *Feel the Fear–and Do It Anyway*, Vermilion, 2007.

Kiehl, Kent A., *The Psychopath Whisperer*, Oneworld Publications, 2015.

Lindwall, Magnus, *Self-Esteem Beyond Popular Psychology*, Stu-

dentlitteratur, 2011.

Lingh, Sigvard, *Everyday Psychopaths*, Recito, 2011.

McKenzie, Jackson, *Psychopath Free*, Berkley Publishing Corporation, 2015.

McNab, Andy și Kevin Dutton, *The Good Psychopath's Guide to Success*, Corgi, 2015.

Naslund, Gorel Kristina, *Get to Know the Psychopath*, Natur and Kultur, 2004.

Ronson, Jon, *The Psychopath Test*, Picador, 2012.

Shelby, Richard, *Hunting a Psychopath*, Booklocker.com, 2015.

Tornblom, Mia, *More Self-esteem*, Forum, 2006.

Tornblom, Mia, *Self-esteem Now!*, Forum, 2005.